

Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung: Experten-Workshop am 29. November 2006 in Berlin

Veröffentlichungsversion / Published Version
Konferenzband / conference proceedings

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

ISG - Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik GmbH; Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin). (2007). *Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung: Experten-Workshop am 29. November 2006 in Berlin*. Köln. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-265431>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.



Dokumentation

Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung

Experten-Workshop am 29. November 2006
in Berlin

Veranstaltung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales

Durchführung und Dokumentation:

Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (ISG)

in Kooperation mit:

DIW Berlin

Redaktionelle Bearbeitung:

Dr. Dietrich Engels und Katrin Ridder

Köln, März 2007

Inhalt

Vorwort	1
1. Begrüßung und Einführung	3
<i>Franz Thönnies</i> , Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales	3
<i>Prof. Dr. Jürgen Schupp</i> , DIW Berlin	9
<i>Dr. Dietrich Engels</i> , ISG Köln	10
2. Schwerpunkt I: Einkommen und Vermögen privater Haushalte – Verteilung, Zusammenhänge, Dynamik	12
Moderation: <i>Dr. Peter Westerheide</i> , ZEW Mannheim	
<i>Impulsreferat 1: Integrierte Analyse von Einkommen und Vermögen – Forschungsstand und Ausblick</i> <i>Prof. em. Dr. Richard Hauser</i> , Universität Frankfurt a. M.	12
Diskussion	30
<i>Impulsreferat 2: Vermögensbilanz und Hocheinkommens- stichprobe im SOEP</i> <i>Prof. Dr. Gert Wagner</i> , DIW Berlin	34
Diskussion	50
<i>Impulsreferat 3: Sparen und Vermögensbildung in Deutschland</i> <i>Dr. Daniel Schunk</i> , Universität Mannheim	53
Diskussion	68
3. Schwerpunkt II: Konzentration und Verflechtung von Unternehmen. „Deutschland AG“ ohne Zukunft?	71
Moderation: <i>Dr. Dietrich Engels</i> , ISG Köln	
<i>Impulsreferat 4: Konzentration und Verflechtung der deutschen Großunternehmen: Das Ende der Deutschland AG?</i> <i>Dr. Igor Goncharov</i> , Universität Amsterdam (ehem. Monopolkommission)	72
Diskussion	83
<i>Impulsreferat 5: Zerrissene Netze – Zum Wandel der Unternehmens- kontrolle in Deutschland</i> <i>Prof. Dr. Jürgen Beyer</i> , Universität Hamburg	86
Diskussion	100

4. Schwerpunkt III: Eliten und der Reichtum an Chancen	105
Moderation: <i>Prof. Dr. Jürgen Schupp</i> , DIW Berlin	
<i>Impulsreferat 6: Alte und neue Eliten</i>	
<i>Prof. Dr. Michael Hartmann</i> , Technische Universität Darmstadt	106
Diskussion	111
<i>Impulsreferat 7: Offenheit von Führungspositionen</i>	
<i>Prof. Dr. Martin Diewald</i> , Universität Bielefeld	117
Diskussion	127
5. Abschließende Diskussion	131
Moderation: <i>Dr. Dietrich Engels</i> , ISG Köln	
6. Schlusswort	133
<i>Heinrich Tiemann</i> , Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales	
7. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	136
<i>Dr. Dietrich Engels</i> , ISG Köln	
<i>Prof. Dr. Jürgen Schupp</i> , DIW Berlin	
 Anhang	 A 1
A.1 Programm des Workshops	A 3
A.2 Abstracts der Impulsreferate	A 11
A.3 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Workshops	A 17
A.4 Veröffentlichungen in der Reihe „Lebenslagen in Deutschland“	A 25

Vorwort

In den beiden Armuts- und Reichtumsberichten der Bundesregierung (2001 und 2005) wurde die Armutsthematik umfassender und fundierter aufgearbeitet als Reichtumsaspekte. Hierin kommt der unterschiedliche Entwicklungsstand der Forschung in beiden Bereichen zum Ausdruck. Erste Schritte zur Verbesserung dieser Situation wurden im Rahmen des Zweiten Armuts- und Reichtumsberichtes unternommen, indem Expertisen in Auftrag gegeben wurden zu

- der Operationalisierung von Reichtumskonzepten (IAW)
- der Erweiterung des SOEP im Bereich hoher Einkommen (DIW Berlin)
- Elitenbildung und Stiftungswesen (BIS)
- den Zusammenhängen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung (FU und DIW Berlin).

Das 2. Wissenschaftliche Kolloquium im Herbst 2003 bot die Gelegenheit zur Diskussion dieser Forschungsarbeiten,¹ die dann im Zweiten Armuts- und Reichtumsbericht ihren Niederschlag fanden.² Gleichwohl bleiben noch zahlreiche Fragen zu klären, was eine integrierte und umfassende Analyse von „Reichtum in Deutschland“ unter Einbeziehung sowohl der monetären Aspekte der Einkommens- und Vermögensverteilung als auch der nicht-monetären Aspekte von Machtstrukturen, Elitenbildung und Privilegien betrifft.

Vor diesem Hintergrund hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales einen Expertenworkshop zur „Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung“ durchgeführt. Das Ziel dieses Workshops war es, einen Überblick über neuere Forschungsarbeiten zu vermitteln, den mittlerweile erreichten Kenntnisstand zu diskutieren und Forschungsperspektiven im Hinblick auf eine aussagekräftigere Berichterstattung aufzuzeigen. Als Themenschwerpunkte wurden in diesem Rahmen eine integrierte Analyse der Einkommens- und Vermögensverteilung, die Konzentration und Verflechtung großer Unternehmen sowie die Frage der Elitenbildung und des Zugangs zu Führungspositionen diskutiert.

¹ Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (2004): Reichtum und Eliten – Haushaltsproduktion und Armutsprävention. Dokumentation des 2. Wissenschaftlichen Kolloquiums am 8./9.10.2003.

² Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (2005): Lebenslagen in Deutschland. Der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin/Bonn.

Der Expertenworkshop fand am 29. November 2006 in Berlin statt. Mit der Organisation und Durchführung des Workshops wurden das Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik Köln (ISG) und das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung Berlin (DIW) beauftragt. Der vorliegende Bericht des ISG dokumentiert die Vorträge und Diskussionsbeiträge in autorisierter Form.

Köln, den 2. März 2007

Dr. Dietrich Engels
Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (ISG)

1. Begrüßung und Einführung

Begrüßung

Franz Thönnies, *Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales*

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren. Herzlich willkommen hier im Hotel Berlin zu unserem heutigen Experten-Workshop. Ich freue mich, Sie alle ganz herzlich begrüßen zu dürfen.

Wir haben Sie eingeladen zu diesem Workshop, also mit anderen Worten zur Arbeit auf der Baustelle der Reichtumsberichterstattung, wenn ich das etwas salopp sagen darf. Wenn ich „Baustelle“ sage, dann will ich gerne auch im Bild bleiben und sagen: Ich glaube, wir haben schon einige Fundamente aufgestellt, und die eine oder andere Wand steht auch schon. Ich glaube aber, wir müssen das gesamte Gebäude der Armuts- und Reichtumsberichterstattung noch etwas stabiler und wetterfest machen, insbesondere an der Stelle, an der es um Reichtum, Einkommen und Vermögen geht oder um das, was sonst vielleicht noch Reichtum ausmacht. Wir würden gerne heute von Ihnen noch einige Anregungen zu Optimierungsmöglichkeiten bei der Berichterstattung mitnehmen.

Aristoteles Onassis, der verstorbene steinreiche griechische Reeder, soll einmal gesagt haben: *„Ein reicher Mann ist nur ein armer Mann mit viel Geld“*. So einfach liegen die Dinge natürlich nicht, und so einfach können wir es uns auch nicht machen. Denn wenn dem so wäre, wären wir wahrscheinlich mit der Berichterstattung schon viel weiter. Wir haben aber nach wie vor Defizite und einen Nachholbedarf – insbesondere wenn wir sehen, wie weit wir auf der Ebene der Berichterstattung und auch der Forschung hinsichtlich des Themenfeldes der Armut sind, viel weiter als bei der Reichtumsberichterstattung und -forschung.

Wir haben 1998 mit der gemeinsamen Armuts- und Reichtumsberichterstattung aus gutem Grund begonnen, weil man das Spannungsfeld zwischen beiden Bereichen im Zusammenhang analysieren, darstellen und auch bewerten sollte. Armut und Reichtum sind zwei Seiten ein und derselben Medaille einer gesellschaftlichen Situation, und es ist auch gut, diese immer wieder gemeinsam im politischen Themenspektrum zu diskutieren. Gerade vor dem Hintergrund der Reichtumsdebatte ist es notwendig zu unterstreichen, dass ein Gemeinwesen wie das unsrige Ressourcen benötigt, um seine Aufgaben zu erfüllen. Ich will deutlich sagen: Wir brauchen einen handlungsfähigen Staat. Der Markt allein richtet die Verteilung von lebenswichtigen Gütern – wenn man allein nur mal die Bildung sieht – nicht, sondern der Staat muss handlungsfähig sein für

den sozialen Ausgleich, für die Investitionen in Forschung und Entwicklung, für die Investitionen in Bildung. Er muss Rahmenbedingungen schaffen, die mithelfen die großen Lebensrisiken der Menschen abzusichern und Chancengerechtigkeit organisieren bei Bildung und Beschäftigung. Von daher ist es notwendig, dass ein Staat, der wie die Bundesrepublik Deutschland auch sozialstaatlich verfasst ist, mithelfen muss, Grundvoraussetzungen zu geben, die es den Menschen ermöglichen, ein selbst verantwortetes Leben zu führen und auch dort zu helfen, wo es notwendig ist, die eigene Existenz aus eigener Kraft sichern zu können.

Ich glaube, dass es nicht gut ist für eine Gesellschaft, wenn sie eine Entwicklung wahrnimmt, dass Armut immer weiter zunimmt und dass auf der anderen Seite der Eindruck entsteht, auch Reichtum nehme scheinbar grenzenlos zu. Das ist Sprengstoff für eine Gesellschaft, das führt zu Auseinandersetzungen, das unterminiert den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Denn der kann nur organisiert werden, wenn in einer Gesellschaft auch der Eindruck vorhanden ist, dass diejenigen, die die breiteren und stärkeren Schultern haben, auch etwas mehr tragen und ihrer Verantwortung gerecht werden gegenüber denjenigen, die die schmaleren Schultern haben. Nicht nur Eigentum verpflichtet, sondern Reichtum und Wohlstand auch.

Ich will deutlich anerkennen und würdigen, dass viele Menschen, die nach unseren Vorstellungen oder nach den allgemeinen Vorstellungen reich sind, durchaus ihrer Verantwortung gerecht werden. Sie engagieren sich im Ehrenamt, aber auch in Stiftungen und geben damit der Gesellschaft auch etwas zurück. Aber ich glaube, für richtige und verlässliche wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Rahmenbedingungen ist es notwendig, auch an anderer Stelle Handlungsfähigkeit für das Gemeinwesen zu sichern, denn privates Engagement kann schlichtweg nicht einen handlungsfähigen Staat ersetzen.

Es gibt den saloppen Spruch, dass sich eigentlich nur Reiche einen armen Staat leisten können. In diesem einfachen Satz kommt eine ganze Menge zum Ausdruck: Für viele besteht die Notwendigkeit, dass ihnen ein Staat zur Seite steht, der ihnen auch hilft, Chancengerechtigkeit zu organisieren und auch einen gleichwertigen Zugang zu Bildung, zu Arbeit und auch zu den sozialen Sicherungssystemen zu gewährleisten. Deshalb hat die Politik auch im Steuer- und Transfersystem dafür Sorge zu tragen, dass der Weg zu eigenem Einkommen aus eigener Kraft begünstigt wird. Ein Kernpunkt der Arbeitsmarktreformen ist es, dass die Handlungsfähigkeit des Staates bei der Bereitstellung öffentlicher Güter gewährleistet bleibt und dass die Entstehung sozialversicherungspflichtiger Arbeit gefördert wird. Daneben spielt die Qualifizierung eine besondere Rolle. Wie wir das ja bei der ganzen Debatte über Bildung feststellen, hat Armut vielfach ihre Ursache in fehlender Bildung bzw. dem mangelnden Zugang zu Bildung, Ausbildung und Weiterbildung. Wir müssen also auch über die fehlenden Chancen auf der einen Seite und die vielleicht schier endlosen Chancen auf der

anderen Seite diskutieren und darüber sprechen, wo Handlungs- und Steuerungsbedarf besteht.

In dem Zusammenhang geht es auch um die Umsetzung von gesetzlichen Regelungen in der Praxis. Es stimmt einen nachdenklich, wenn der Bundesrechnungshof zu dem Ergebnis kommt, dass nur bei rund 15 % aller steuerpflichtigen Einkunfts-millionäre – das sind Personen mit mehr als 0,5 Mio. Euro Einkünften pro Jahr – Außenprüfungen durch die Finanzämter stattfinden. Darüber muss man schon sprechen. Der Bundesrechnungshof schätzt die Einnahmeausfälle auf eine Größenordnung von ungefähr 135.000 Euro pro Fall. Wenn man das hochrechnet auf die gut 15.000 Steuerpflichtigen mit Einkünften in dieser Größenordnung, dann kommt man auf einen Betrag in Milliardenhöhe. Es geht also auch darum, die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten der Umsetzung steuerlicher Gerechtigkeit auch wahrzunehmen und an der Stelle hier für Abhilfe zu sorgen. Das gilt auch für die Umsatzsteuersonderprüfungen der Länder. Auch dort werden uns durchaus unterschiedliche Bilder über ein differenziertes Gefälle gemeldet.

Trotzdem, so glaube ich, darf man das Augenmerk nicht reflexhaft auf die Debatte oder auf das Themenfeld von Umverteilung lenken und dabei nur den Geldbeutel des Einzelnen im Blick haben. Wir müssen über Teilhabechancen und über Teilhabegerechtigkeit in unserer Gesellschaft sprechen, denn das bedeutet auch in der Konsequenz mehr Verteilungsgerechtigkeit. Wir sind eben nicht allein auf der Welt, sondern wir müssen uns damit auseinandersetzen, was sich in einer zunehmend globalisierten Welt abspielt. Da geht es um die Frage, ob nicht die klassische Umverteilungspolitik auch neue Grenzen bekommen hat, ob eine reine Statussicherung angesichts der Globalisierung, der demographischen Herausforderung und des gesellschaftlichen Wandels noch ein Ziel sein kann. Nach meiner Einschätzung müssen wir uns mehr darauf konzentrieren, dass diese Rahmenbedingungen mit Anderen gemeinsam gestaltet werden. Das heißt eben, dass Politik dabei hinsichtlich ihrer Gestaltungsfelder viel stärker sowohl das europäische als auch das internationale Feld im Blick haben muss.

Wir haben zwischenzeitlich zwei Armuts- und Reichtumsberichte vorgelegt, 2001 und 2005. Sie haben in der Form, wie es möglich gewesen ist, offen und auch für jeden nachvollziehbar dargestellt, wie es in Deutschland zwischen den Polen Armut und Reichtum aussieht, sehr umfassend, sehr fundiert. Dies hat in und mit der interessierten Öffentlichkeit – sowohl im Bereich der Verbände als auch im Bereich der Wohlfahrtsorganisationen und in der Politik – zu fruchtbaren Diskussionen geführt. Aber es gibt eine gewisse Asymmetrie, und diese haben wir auch in dem zweiten Armuts- und Reichtumsbericht beschrieben. Ich will daraus noch einmal zitieren:

„Festzuhalten bleibt, dass eine Übertragung der Fragestellungen und Methoden der Armutsberichterstattung auf Reichtumsaspekte nicht ohne weiteres möglich ist, da von einer begrifflichen Symmetrie der Gegenpole Armut und Reichtum nicht auszugehen ist. Unter methodischen Gesichtspunkten sind die Kriterien dafür weiter zu diskutieren, was als Reichtum gelten soll. Es bedarf somit noch eines längeren Prozesses, die Reichtumsberichterstattung konzeptionell und methodisch schlüssig zu fundieren und auf eine breitere empirische Basis zu stellen.“

Die Wegstrecke bis zum Ziel ist da wahrscheinlich noch lang. Das hat auch etwas mit grundsätzlichen Problemen zu tun, die man nicht ohne weiteres außer Kraft setzen kann. Es gibt eine diffuse begriffliche Fassung von Reichtum. Wir haben einen erst in Ansätzen entwickelten Forschungsstand, und wir haben bei der gesamten Thematik immer noch eine unzulängliche Datenlage. Das hat aber auch damit zu tun, dass wir im Zuge der Armuts- und Reichtumsberichterstattung die Perspektive von einem ehemals eng geführten Verständnis von Armut und Reichtum auf rein finanzielle Aspekte hin zu einer Sichtweise im Sinne von Teilhabe und Verwirklichungschancen erweitert haben. Das hat die Materie nicht gerade einfacher und leichter gemacht, sondern eher noch komplexer und schwieriger.

Dennoch sind wir ein gutes Stück vorangekommen und haben dem Reichtumsaspekt beim zweiten Armuts- und Reichtumsbericht auch ein besonderes Augenmerk gewidmet. Ich erinnere dabei an das wissenschaftliche Kolloquium, das im Jahr 2003 zu Reichtum und Eliten stattgefunden hat. Auch haben wir die Forschungsaktivitäten im Rahmen der Armuts- und Reichtumsberichterstattung insbesondere zur Spitze der Einkommens- und Vermögensverteilung intensiviert. Wir haben die Datenlage und den Forschungsstand auch dadurch verbessert, dass wir eine Hocheinkommensstichprobe des DIW haben und auch die Analysen der Einkommensstatistik und der Erbschaften verbessert wurden, und wir haben die Bedeutung von Stiftungen aufgearbeitet.

All das ist in den zweiten Armuts- und Reichtumsbericht eingeflossen, spielt eine Rolle bei der Bewertung und zeigt: Fortschritte sind möglich, aber es gibt noch eine Menge zu tun. Wenn wir unter Armut auch einen Mangel an Verwirklichungschancen verstehen, dann könnte es sein, dass Reichtum entsprechend ein hohes bzw. ein außerordentliches Maß an Verwirklichungschancen hat – Verwirklichungschancen in dem Sinne, dass sie nicht allein durch Geld und Besitz definiert werden, sondern auch durch privilegierte Lebensverhältnisse, die Anderen verschlossen und diesen möglicherweise auch dauerhaft unerreichbar bleiben. Da geht es um privilegierte Zugänge zu Bildung und zu beruflichen Spitzenpositionen. Wir müssen auch darüber sprechen, wie es mit den Einflüssen auf Macht- und Druckausübung aussieht, das wird auch eine Rolle spielen.

Wo Reichtum beginnt und wann er mehr ist als nur Wohlstand, ist schwierig zu bestimmen. Uns fehlen bislang die geeigneten methodischen Raster und empirischen

Grundlagen, schon gar, wenn es über das Geld allein hinausgeht. Die Definition von Reichtum ist zwar nicht so vielschichtig wie die von Armut, aber vielleicht sogar noch problematischer. Ich bin auch sehr gespannt, zu welchen Ergebnissen die Diskussionen unter Ihnen und mit Ihnen beitragen werden.

Das wird auch Folgen haben für die empirische Messung und für die Festlegung geeigneter Indikatoren, die so wichtig sind. Die Armuts- und Reichtumsberichterstattung wird sich wahrscheinlich nicht kurzfristig auf ein in sich konsistentes Indikatorenset stützen können, das dem Anspruch gerecht wird, die Aspekte von Armut und Reichtum gleichgewichtig zu berücksichtigen. Das müssen wir deutlich sehen.

Die Koalitionsvereinbarung vom November 2005 – sie ist eine der Grundlagen unserer heutigen Zusammenkunft – bekräftigt ausdrücklich die Fortschreibung der Armuts- und Reichtumsberichterstattung. Sie sieht als Grundlage für unser heutiges Treffen vor, dass die Forschungsdefizite, die vorhanden sind – insbesondere in Bezug auf Reichtum und die künftige Einkommens- und Vermögenssituation im Alter –, abzubauen sind. Das heißt, wir haben konkret im Koalitionsvertrag vereinbart: Die Armuts- und Reichtumsberichterstattung wird fortgeführt, und die Ziele dabei bleiben im Kern, wie auch bei der vorhergehenden Regierung, Teilhabe und Chancengleichheit durchzusetzen, Armut und soziale Ausgrenzung zu bekämpfen, zu vermeiden und Forschungsdefizite abzubauen.

Von Seiten unseres Ministeriums haben wir daher für den dritten Armuts- und Reichtumsbericht mehrere Forschungsprojekte auf den Weg gebracht, die uns mithelfen sollen, genauere Erkenntnisse zu bekommen. Da geht es zum einen um eine integrierte Analyse der Einkommens- und Vermögensverteilung, um eine Analyse der Steuerlastverteilung und um eine Untersuchung von Trends in der Entwicklung von Vermögen und Vermögenseinkommen zukünftiger Rentnergenerationen. Was diesen Aspekt der Einkommenssituation im Alter angeht, werden wir zusätzlich die Ergebnisse der Studie „Altersvorsorge in Deutschland“ mit einbeziehen, die im Auftrag unseres Hauses erhoben wird. Die Studie wird eigens zur Abschätzung künftiger Alterseinkommen vor dem Hintergrund der sich wandelnden Erwerbsbiographien entwickelt. Ziel ist, für 40- bis unter 60-Jährige die Art und Höhe der Anwartschaften auf spätere Alterseinkommen zu ermitteln. Darüber hinaus arbeiten wir mit dem laufenden Forschungsprojekt „Einstellung zum Sozialstaat“ für den dritten Armuts- und Reichtumsbericht an Analysen über die Einstellung der Bevölkerung zu Reichtum, zu Wohlstand und Ungleichheit.

Sie sehen, da sind einige Pflöcke und Moniereisen bereits in den Boden gebracht, die uns helfen sollen, das Fundament zu stabilisieren. Wir sind aber nicht damit zufrieden, sondern wir wollen mehr, deswegen findet auch die heutige Tagung hier statt. Wir wollen mit dieser Veranstaltung auch daran arbeiten, dass die immer wieder geäußerten, aber sachlich manchmal wenig begründeten kritischen Einwände

konstruktiv aufgearbeitet und verarbeitet werden. Da gibt es einmal die Kritik, dass zu wenig Reichtumsforschung erfolgen würde, dass in die falsche Richtung geforscht würde oder dass die Reichtumsberichterstattung zu wenig Substanz aufweisen würde. Ich denke, dass wir das heute mit den Arbeitsergebnissen, die wir uns erhoffen, ein Stück weit aufarbeiten können. Deswegen sind unsere Erwartungen relativ konkret. Wir erwarten ganz gespannt von Ihnen Hinweise und Vorschläge, was mit dem vorhandenen Datenmaterial – also am Beispiel der Einkommensteuerstatistik und der Hocheinkommensstichprobe des Sozio-oekonomischen Panels – besser gemacht werden könnte oder welche alternativen Statistiken oder repräsentativen Erhebungen sich uns in anderer Form bieten würden und ob wir diese heranziehen sollten.

Wir wollen und werden im Anschluss prüfen, welche Konsequenzen damit für die Forschung zu ziehen sind und wo wir gegebenenfalls im Hinblick auf den Reichtum ansetzen müssen. Das wird wahrscheinlich auf Grund der zeitlichen Abläufe, wie sie gegeben sind, nicht unbedingt dazu führen müssen, dass alles schon im dritten Armuts- und Reichtumsbericht enthalten sein wird. Aber es muss auch die Perspektive mitgedacht werden, denn es gehört zu unserem Ansatz die Kontinuität dazu, auch den vierten und den fünften Bericht zu schreiben. Von daher kann jede Erkenntnis, die heute kommt, eben auch ein guter Beitrag für die weiteren Berichte sein.

Das heutige Programm ist von denjenigen, die es vorbereitet haben, in drei Blöcke gegliedert worden. Erstens wollen wir uns damit beschäftigen, wie wir im Hinblick auf die Verteilung von Reichtum auf private Haushalte unter anderem durch eine gemeinsame Analyse von Einkommens- und Vermögensbeständen zu Fortschritten kommen können. Im zweiten Teil soll dann der Fokus auf die Frage gerichtet werden, welche Bedeutung die zunehmend zu beobachtenden internationalen Verflechtungen von Unternehmen im Sinne einer Konzentration von Macht und Einfluss haben. Konkret wollen wir hier auch wissen: Ist das eine Fragestellung, die überhaupt in eine Reichtumsberichterstattung mit einbezogen werden sollte? Wenn ja, wie ist das dann überhaupt möglich? Im dritten Teil geht es uns um den Komplex von Eliten und privilegierten Lebenschancen. Wir haben diese Thematik schon einmal vor einigen Jahren im Rahmen eines Kolloquiums angerissen, aber offen ist nach wie vor die Frage, ob gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Eliten sich aus sich heraus im Sinne eines abgeschlossenen Systems rekrutieren oder ob es doch vielleicht durchlässiger ist, als es manchmal erscheint.

Es liegt ein großer Berg von Fragen auf unserer Baustelle. Fragen, die abzuarbeiten sind, Fragen, die auch deswegen in diesem Maße vorhanden sind, weil es sich um eine sehr komplexe Materie handelt. Wir hoffen auf Ihre konkreten Hinweise, auf Ihre Beiträge, was wir mit Blick auf die Reichtumsberichterstattung tun können, um Lücken zu schließen und Perspektiven zu öffnen. Ich glaube, dass wir nach dem heutigen Tag dank Ihrer Hilfe einen großen Schritt weiter sein werden.

Es gibt also ein Arbeitssoll heute auf der Baustelle, und wir wollen schauen, mit welchen Ergebnissen wir heute Nachmittag auseinandergelassen werden. Das ISG ist mit der Durchführung der Tagung beauftragt, und ich freue mich, dass Herr Dr. Engels und Herr Prof. Dr. Schupp vom DIW jetzt die Leitung übernehmen werden. Ich werde die Gelegenheit haben, Ihnen eine Zeit lang zuhören zu können. Um die Mittagszeit werde ich die Tagung verlassen müssen, am Nachmittag wird mein Kollege, Herr Staatssekretär Tiemann, kommen und bis zum Ende der Tagung dabei bleiben. Wir haben also ein großes Interesse in unserem Haus, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind auch da, um von Ihrem Wissen und Ihren Einschätzungen zu zehren, damit wir insbesondere an dem Aspekt der Reichtumsberichterstattung weiter vorankommen. Wir setzen sozusagen auf den Reichtum Ihrer Einschätzungen und Erfahrungen. Geben Sie uns allen ein bisschen davon ab. Schönen Dank, dass Sie gekommen sind. Ich wünsche uns eine ertragreiche Tagung heute hier im Hotel Berlin. Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Einführung

Prof. Dr. Jürgen Schupp, *DIW Berlin*

Sehr geehrter Herr Staatssekretär, meine Damen und Herren, ich darf Sie im Namen des DIW ebenfalls recht herzlich zu dieser Tagung begrüßen.

Bevor Herr Engels noch einmal kurz die inhaltlich Struktur des heutigen Workshops vorstellt, möchte ich – auch aus Zeitgründen – meine Rolle hier auf eine persönliche Bemerkung beschränken. In die Ausschreibungs- und Vorbereitungsphase der heutigen Konferenz platzte im Spätsommer des letzten Jahres die Nachricht, dass Peter Semrau tragisch in den Alpen verunglückt ist. Viele hier im Raum haben Peter Semrau gekannt, ich selbst habe ihn während der Zeit, als er bei Richard Hauser Assistent war, kennen und schätzen gelernt. Er ging von der Wissenschaft den Weg in die Politik, aber er war eine Persönlichkeit, die es schaffte, Brücken zwischen Politik, Wissenschaft und amtlicher Statistik zu bauen und gegenseitige Vorbehalte so abzubauen, dass ein konstruktiver und entspannter Dialog zwischen Politik und Wissenschaft möglich wurde; so wie wir es wahrscheinlich auch heute wieder erleben werden. Peter Semrau hat in meinen Augen einen wesentlichen Beitrag für die gelungene Institutionalisierung der Armut- und Reichtumsberichterstattung erbracht.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe an Dietrich Engels.

Dr. Dietrich Engels, ISG Köln

Ich begrüße Sie nochmals im Namen des ISG. Die inhaltliche Einführung ist nach dem, was Sie, Herr Staatssekretär Thönnies, schon dargelegt haben, jetzt kaum noch zu toppen. Deswegen werde ich mich auch sehr kurz fassen und nur noch einmal einige Punkte ansprechen.

Die zentralen Fragen hatten Sie auch genannt: Was ist Reichtum, was wollen und was können wir darüber wissen und was ist mit diesem Wissen zu tun, welche politischen Handlungskonsequenzen sind daraus zu ziehen? Sie hatten auch das wissenschaftliche Kolloquium im Oktober 2003 angesprochen, bei dem ein Großteil der heutigen Teilnehmer auch mit diskutiert hat. Ich möchte noch einmal kurz vier Differenzierungen nennen, die wir damals gewonnen haben, um uns dem Thema Reichtum zu nähern.

- (1) Die Differenzierung zwischen monetären Reichtumsaspekten – Einkommens- und Vermögensverteilung – und nicht-monetären Aspekten – Privilegien, Macht und Einfluss.
- (2) Der Erwerb von Reichtum, wo wir unterschieden haben zwischen legitimem und meritokratischem Erwerb einerseits und auf der anderen Seite einem illegitimen bis hin zu illegalen Erwerb.
- (3) Die Verwendung von Reichtum: eigennütziger Konsum versus Verwendung des Reichtums im Interesse öffentlicher Wohlfahrt.
- (4) Reichtum als großer Handlungsspielraum oder großes Set an Verwirklichungschancen, wogegen solange nichts einzuwenden ist, wie es nicht einschränkend im Hinblick auf den Handlungsspielraum und die Verwirklichungschancen anderer einwirkt.

Das waren Punkte, die Sie auch genannt haben, die ich noch einmal wiederholen wollte, um den Hintergrund dieser Tagung deutlich zu machen. Wir setzen an diesem vorsichtigen Herantasten an und wollen heute zum einen die personale Einkommens- und Vermögensverteilung mit weiteren Ergebnissen behandeln und damit auch den Aspekt nicht nur der besonders Reichen im Auge haben, sondern auch den Vermögensaufbau der so genannten Normalbevölkerung, also Sparverhalten und Vermögensaufbau in mittleren Bevölkerungsschichten.

Was wir im zweiten Block machen, ist eine gewisse Veränderung gegenüber dem, was wir bisher gemacht haben. So weit sind wir in unserer Diskussion bisher noch nicht gekommen, nämlich von den personalen Reichtumsbezügen weg zu kommen und auf nicht-monetäre Aspekte, Einfluss von Organisationen zu sprechen zu kommen. Und

ich denke, es ist ganz wichtig, dass wir an dem Punkt auch einen Konnex schaffen können zu der Arbeit der Monopolkommission, die sich mit diesem Thema beschäftigt, und dass wir darauf aufbauend weiterführende Analysen hier diskutieren können. Die Frage ist dabei, um von der Vermögenssituation der Bevölkerung überzuleiten: Wie wirkt sich die Leitung, der Einfluss von Unternehmen auf das Wohlbefinden, den Wohlstand der Bevölkerung einer Region aus? Ich denke, dass das, wenn man es weiter durchbuchstabiert, genau die Fragen trifft, die wir heute in der aktuellen politischen Diskussion immer wieder hören, wo es darum geht, wie sich Betriebsschließungen und Betriebsverlagerungen auf Regionen und deren Beschäftigte auswirken.

Der dritte Punkt wird dann wieder die Personen einführen, aber auf dieser fortgeschrittenen Basis, nämlich Personen nicht als reiche Personen, sondern als Personen an den Schaltstellen eben dieser Organisationen, die Einfluss ausüben in einer wohlfahrtsverträglichen Weise oder in einer wohlfahrtsschädlichen Weise.

Für den ersten Block haben wir Herrn Westerheide vom ZEW Mannheim zur Moderation gewonnen, und ich denke, mit dem Blick auf die Uhr sollten wir keine weiteren Vorreden mehr machen, sondern gleich in den ersten Block einsteigen. Ich überbebe jetzt an Sie, Herr Westerheide.

Schwerpunkt I

Einkommen und Vermögen privater Haushalte – Verteilung, Zusammenhänge, Dynamik

Moderation: **Dr. Peter Westerheide**, *ZEW Mannheim*

Peter Westerheide

Vielen Dank, Herr Engels. Ich möchte mich auch jeglicher weiterer inhaltlicher Vorbemerkungen enthalten. Sie haben in diesem Block drei Impulsreferate vorgesehen. Ich würde vorschlagen organisatorisch so vorzugehen, dass wir nach jedem Impulsreferat, das jeweils ungefähr 15 bis 20 Minuten dauern sollte, direkt die Diskussion dieses Referats und der entsprechenden inhaltlichen Punkte anschließen und dann zum nächsten Referat fortschreiten. Den Anfang wird Herr Professor Hauser machen mit einer Betrachtung der Einkommens- und Vermögensverteilung aus integrierter Perspektive und unter verschiedenen Blickwinkeln. Bitte, Herr Hauser.

Impulsreferat 1

Prof. em. Dr. Richard Hauser, *Universität Frankfurt a. M.*

Integrierte Analyse von Einkommen und Vermögen – Forschungsstand und Ausblick

1. Einführung

In ihrem Gutachten zum Ersten Armuts- und Reichtumsbericht stellen Huster und Eissel zusammenfassend fest: „Insgesamt sind also hohe Einkommen und hohe Vermögen zusammen und in ihrer Wechselwirkung stärker in Beziehung zu setzen, um Reichtum tatsächlich erfassen zu können.“¹ Diese Feststellung kann als Leitlinie für die folgenden Überlegungen aufgefasst werden.

Huster und Eissel diskutieren auch das Problem einer Reichtumsgrenze. Sie schlagen in Bezug auf das Nettoäquivalenzeinkommen eine Grenze von 200 % des durchschnittlichen Nettoäquivalenzeinkommens vor und in Bezug auf das Vermögen eine Grenze von etwa 615.000 Euro bis 770.000 Euro für das Haushaltsbruttovermögen;

¹ Huster, Ernst-Ulrich/Eissel, Dieter (2001), Reichtumsgrenzen für empirische Analysen der Vermögensverteilung, Instrumente für den staatlichen Umgang mit großen Vermögen, ökonomische, soziologische und ethische Beurteilung großer Vermögen, hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn, S. 26.

dies entspreche etwa dem Dreifachen des durchschnittlichen Bruttovermögens pro Haushalt.²

In der internationalen Diskussion wird wegen der nicht zu beseitigenden Willkür bei der Bestimmung einer Reichtumsgrenze meist auf eine solche Festlegung verzichtet. Vielmehr ist es üblich, auf Basis von empirisch ermittelten Verteilungen die Anteile am Nettoäquivalenzeinkommen oder am Nettovermögen der oberen 10 %, der oberen 5 %, der oberen 1 % oder der obersten 0,1 % der Bezugseinheiten zu ermitteln und deren Veränderungen im Zeitablauf zu verfolgen.³ Dies macht auch aus sozialpolitischer Sicht Sinn. Die Reduzierung und völlige Beseitigung von relativer Einkommensarmut stellt ein sozialpolitisches Ziel dar. Hierfür braucht man eine quantifizierte, am Durchschnitt oder Median der Einkommensverteilung orientierte Grenze. In Bezug auf Reichtum gibt es allenfalls das Ziel einer Beschränkung der Spannweite. Hierfür genügen aber Informationen über die Anteile der oberen Gruppen, die nicht immer weiter wachsen sollen. Aus gesellschaftspolitischer Perspektive kann dieses Ziel damit begründet werden, dass eine Spaltung der Gesellschaft verhindert und im Generationenablauf gesellschaftliche Mobilität gefördert werden soll. Aus individualistischer Perspektive gewährleistet Reichtum ein sehr hohes Maß an „Verwirklichungschancen“.⁴ Hierzu tragen sowohl hohes Einkommen als auch hohes Vermögen bei.

Um diesen Aspekt noch etwas zu verdeutlichen, muss man sich die einzelwirtschaftlichen Funktionen von Vermögen vergegenwärtigen:⁵

- a) Vermögen erbringt Einkommen (Einkommensfunktion);
- b) Sachvermögen kann selbst genutzt werden und schafft damit Freiheitsspielräume (Nutzungsfunktion);
- c) Vermögen kann bei Bedarf verbraucht werden (Sicherungsfunktion);
- d) größere Vermögen verleihen wirtschaftliche und politische Macht (Machtfunktion);

² Huster/Eissel, S. 18-24.

³ Vgl. Davies, J. B./Shorrocks, A. F. (2000), The Distribution of Wealth, in: Atkinson, Anthony, B./Bourguignon, François (eds.), Handbook of Income Distribution, vol. 1, Amsterdam et al., pp. 605-676.

⁴ Volkert, Jürgen/Klee, Günther/Kleimann, Rolf/Scheurle, Ulrich/Schneider, Friedrich (2004), Operationalisierung der Armuts- und Reichtumsmessung, hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn.

⁵ Vgl. Hauser, Richard/Stein, Holger (2001), Die Vermögensverteilung im vereinigten Deutschland, Frankfurt/New York, S. 23-25.

- e) größere Vermögen dienen zur Erreichung oder Bewahrung eines hohen Status und zur Sicherung dieses Status für die Nachkommen (soziale Statuserhaltungs- und Platzierungsfunktion);
- f) Vermögen kann vererbt oder verschenkt werden (Vererbungsfunktion).

In meinem Impulsreferat werde ich angesichts der beschränkten Zeit nur eine Systematik der Fragen präsentieren können, die bei einer umfassenden integrierten Analyse von Einkommen und Vermögen zu beantworten wären. Dabei werde ich auch jeweils beispielhaft auf einige Ergebnisse verweisen und die Datenlücken aufzeigen, die zu schließen wären, bevor man eine umfassendere Analyse anstellen kann.

Eine integrierte Analyse von Einkommen und Vermögen kann im Hinblick auf vier verschiedene Komplexe von Fragestellungen geschehen.

- Erstens ein Komplex von deskriptiven Fragen;
- zweitens ein Komplex von analytischen, auf Zusammenhänge und Ursachen zielenden Fragen;
- drittens ein Komplex von auf Prognose der künftigen Entwicklung unter Status-quo-Bedingungen, d. h. bei unverändert fortgeführter Politik, ausgerichteten Fragen;
- und viertens ein auf die Auswirkungen politischer Instrumente ausgerichteter Fragenkomplex.

Diese Unterscheidung ist aus methodischen Gründen erforderlich, da die den einzelnen Komplexen zuzurechnenden Aussagen einen unterschiedlichen Gültigkeitsgrad aufweisen. Deskriptive Aussagen sind bei ausreichender Datenlage leicht nachprüfbar und verhältnismäßig sicher. Analytische Aussagen sind explizit oder implizit von Theorien abhängig, deren Gültigkeit nur begrenzt abgesichert ist. Prognostische Aussagen unter Status-quo-Bedingungen sind noch stärker theorieabhängig, und sie sind überdies von zutreffenden Prognosen der Rahmenbedingungen, die die Ergebnisse mitbestimmen, abhängig. Sie sind daher noch unsicherer als die analytischen Aussagen. Am wenigsten gesichert sind schließlich Aussagen über die Auswirkungen von Politikinstrumenten, insbesondere auf längere Sicht, weil hierbei sowohl der Ausgangszustand empirisch gesichert, die verwendeten ökonomischen Theorien über die durch die Maßnahmen induzierten Verhaltensänderungen zumindest plausibel gestützt und die relevanten Rahmenbedingungen annähernd richtig vorhergesagt werden müssen; hierbei stoßen die Ökonomie und ganz allgemein die Sozialwissenschaften an enge Grenzen.

2. Der deskriptive Fragenkomplex

Der erste Fragenkomplex bezieht sich auf die Beschreibung des Zustandes und der bisherigen Entwicklung der Verteilung von Einkommen und Vermögen. Unterfragen auf der mikroökonomischen Ebene in Bezug auf das Einkommen lauten:

- Wie sieht gegenwärtig die Einkommensverteilung auf den beiden Ebenen der Markteinkommen und der Nettoeinkommen (nach Abzug von direkten Steuern und Sozialabgaben und unter Hinzunahme der empfangenen Sozialleistungen) aus?
- Wie sieht die kurzfristige Dynamik der Einkommensverteilung aus, d. h. welche einkommensmäßigen Auf- und Abstiege von Personen oder Haushalten sind zu beobachten?
- Wie hat sich die Einkommensverteilung im längerfristigen Trend entwickelt?
- Wie eng ist der Zusammenhang zwischen den relativen Einkommenspositionen der Eltern bzw. Großeltern und den relativen Positionen ihrer im mittleren Lebensalter stehenden Kinder bzw. Enkel?

Zu den ersten drei Fragen gibt es ausreichende Ergebnisse auf Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichproben (EVS) und des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP), wenn auch der oberste Rand noch untererfasst ist.⁶ Die Einkommensteuerstatistik, die in den Gutachten von Merz sowie Merz et al.⁷ zusätzlich herangezogen wurde, hat weitere Aufschlüsse über die in den anderen beiden Erhebungen untererfassten Haushalte erbracht. Es wäre erwünscht, dass regelmäßig ein Kombinationsfile aus der EVS und der Einkommensteuerstatistik erstellt würde, um zumindest die Verteilung der Markteinkommen laufend analysieren zu können. Weiterhin gibt es bereits zwei Wellen eines Panels der Einkommensteuerstatistik mit Verknüpfung identischer Steuereinheiten über die Zeit, das künftig genutzt und laufend

⁶ Hauser, Richard/Becker, Irene (2001), Einkommensverteilung im Querschnitt und im Zeitverlauf, hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn, sowie Hauser, Richard/Becker, Irene (2005), Verteilung der Einkommen 1999-2003, hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn; Wagner, Gert G./Krause, Peter (2001), Einkommensverteilung und Einkommensmobilität, hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn. Schupp, Jürgen/Wagner, Gert G. (2005), Repräsentative Analyse der Lebenslagen einkommensstarker Haushalte – Erbschaft, soziale Herkunft und spezielle Lebenslagenindikatoren, hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn.

⁷ Merz, Joachim (2001), Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung, hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn, sowie Merz, Joachim/Hirschel, Dierk/Zwick, Markus (2005), Struktur und Verteilung hoher Einkommen. Mikroanalysen auf der Basis der Einkommensteuerstatistik, hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn.

erweitert werden kann. Auch erste Ergebnisse des von der EU neu eingeführten Survey on Income and Living Conditions (EU-SILC) für das Jahr 2005 liegen vor.⁸ Jedoch kann über die Aussagekraft dieser neuen Statistik noch nichts Verlässliches gesagt werden, da die Daten der Wissenschaft noch nicht zur Verfügung stehen. Eine kürzlich von der EU in Helsinki veranstaltete Methodenkonferenz hat aber gezeigt, dass die deutschen Erhebungsmethoden dringend verbessert werden müssen; insbesondere die repräsentative Erfassung von wenig integrierten Ausländern scheint problematisch. Zur vierten Frage gibt es nur auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels erste Ergebnisse, die aber mit dessen zunehmender Laufzeit immer mehr vertieft werden können. Aus den Biographiedaten lässt sich ableiten, dass das Markteinkommen und das Nettoäquivalenzeinkommen von Frauen und Männern um so höher ist, je höher die berufliche Position ihres Vaters war, als sie selbst etwa 15 Jahre alt waren. Dies gilt für West- und Ostdeutsche, aber nicht für Ausländer/-innen.⁹

Wenn man Vermögen eng im Sinne des privat vererbaren Vermögens abgrenzt, dann lauten die analogen Fragen:

- Wie sieht gegenwärtig die personelle Verteilung des Bruttovermögens und des Nettovermögens und seiner Komponenten innerhalb des Haushaltssektors aus? Hierbei geht es um die Verteilung nach Nettovermögensklassen, nach Altersgruppen, nach Haushaltstypen, nach Bildungsstand und nach beruflichem Status.
- Wie sieht die kurzfristige Dynamik der Vermögensverteilung aus, d. h. welche vermögensmäßigen Auf- und Abstiege von Haushalten und Personen sind zu beobachten?
- Wie hat sich die personelle Vermögensverteilung im längerfristigen Trend entwickelt?
- Wie eng ist der Zusammenhang zwischen den relativen Nettovermögenspositionen der Eltern bzw. Großeltern und den relativen Positionen ihrer im mittleren Lebensalter stehenden Kinder bzw. Enkelkinder?
- Wie verteilen sich Erbschaften nach Einkommens- und Vermögensschichten und welchen Einfluss haben sie auf die Vermögensverteilung?
- Wie hoch ist der Anteil der Vermögenseinkommen an den Markteinkommen der nach Einkommensklassen geordneten Markteinkommensbezieher?

⁸ Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2006), Armut und Lebensbedingungen. Ergebnisse aus LEBEN IN EUROPA für Deutschland 2005, Wiesbaden (Presseexemplar).

⁹ Hauser, Richard/Wagner Gert G. (2002), Die personelle Einkommensverteilung, in: Zimmermann, Klaus, F. (Hrsg.), Neue Entwicklungen in der Wirtschaftswissenschaft, Heidelberg, 2001, S. 371-438.

Zu diesen sechs Fragen sind die verfügbaren deskriptiven Ergebnisse noch mager. Zur ersten und dritten Frage gibt es Ergebnisse auf Basis der EVS und des SOEP.¹⁰ Auch zur Verteilung einer vor allem für die oberen Schichten wichtigen Vermögenskomponente, dem Produktivvermögen, liegt eine Untersuchung von Bach und Bartholmai vor¹¹. Die Dynamik der Vermögensverteilung und der Generationenzusammenhang in Bezug auf den Vermögensbesitz sind kaum untersucht. Lediglich über den Einfluss von Vererbung auf die Ungleichheit der Vermögensverteilung sind kürzlich einige Resultate vorgelegt worden.¹² Es gibt inzwischen ein anonymisiertes Scientific Use File der Erbschaftsteuerstatistik, das für vertiefte Untersuchungen genutzt werden könnte. Durch die stärkere Annäherung der Werte für vererbte Grundstücke, Häuser und Betriebe an die Verkehrswerte dürfte die Erbschaftsteuerstatistik auch geringere Verzerrungen aufweisen als die seit 1995 nicht mehr erhobene Vermögensteuer und deren statistische Erfassung. Da mit der Erbschaftsteuerstatistik nunmehr Einzeldaten zugänglich sind, können überdies die teilweise verzerrten steuerlichen Werte für einzelne Vermögensarten mit Hilfe von Korrekturfaktoren bereinigt werden, so dass sich eine Annäherung an Verkehrswerte erreichen lässt.

Beschränkt auf die Messung der Ungleichheit der Verteilung der Nettoäquivalenzeinkommen und der Nettovermögen mit Hilfe des Gini-Koeffizienten wird die Entwicklung in Deutschland durch die folgende Tabelle 1 beschrieben. In dieser Tabelle 1 bedeuten neue Zeilen, dass methodische Brüche in den Zeitreihen bestehen. Ich kann allerdings auf die Probleme der zeitlichen Vergleichbarkeit hier nicht weiter eingehen. Nur soviel will ich festhalten: Der U-förmige Verlauf der Ungleichheit der Nettoäquivalenzeinkommen scheint gesichert; er konnte auch in anderen europäischen Ländern beobachtet werden. Auch bei der Ungleichheit der Nettovermögen sieht man einen U-förmigen Verlauf. Dieses Ergebnis ist aber angesichts der Vergleichbarkeitsprobleme nicht gesichert.

¹⁰ Schlomann, Heinrich (1992), Vermögensverteilung und private Altersvorsorge, Frankfurt/New York; Hauser, Richard/Stein, Holger (2001), Die Vermögensverteilung im vereinigten Deutschland, Frankfurt/New York; Stein, Holger (2004), Anatomie der Vermögensverteilung. Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichproben 1983-1998, Berlin; Westerheide, Peter/Ammermüller, Andreas/Weber, Andrea (2005), Die Entwicklung und Verteilung des Vermögens privater Haushalte unter besonderer Berücksichtigung des Produktivvermögens, hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn.

¹¹ Bach, Stefan/Bartholmai, Bernd (2002), Verteilung des Produktivvermögens auf private Haushalte und Personen, hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn.

¹² Schlomann (1992), S. 245-276; Stein (2004), S. 121-131; Kohli, Martin/Schupp, Jürgen (2005), Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung, hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Bonn. Schupp, Jürgen/Wagner, Gert G. (2005), Repräsentative Analyse der Lebenslagen einkommensstarker Haushalte – Erbschaft, soziale Herkunft und spezielle Lebenslagenindikatoren, hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn.

Tabelle 1: Die Entwicklung der personellen Verteilung der Nettoäquivalenzeinkommen auf Personen von 1962 bis 2003 und der Verteilung der Nettovermögen auf Haushalte von 1973 bis 2003 in Westdeutschland (alte Bundesländer)

Jahr	1962/63	1969	1973	1978	1983	1988	1993	1998	2003
Gini-Koeffizient für die Verteilung der Nettoäquivalenzeinkommen in %	29,2 ¹⁾	28,7 ¹⁾ 25,8 ²⁾	24,8 ²⁾	24,7 ²⁾	25,0 ²⁾	25,3 ²⁾	26,7 ²⁾	27,0 ²⁾ 26,5 ³⁾	26,4 ³⁾
Gini-Koeffizient für die Verteilung der Nettovermögen in %			74,8 ⁴⁾		70,1 ⁵⁾	66,8 ⁶⁾	62,2 ⁶⁾ 62,5 ⁷⁾	64,0 ⁶⁾ 64,1 ⁷⁾	65,7 ⁷⁾ 65,7 ⁷⁾

Quellen:

- 1) Schmaus, Günther (1978), Personelle Einkommensverteilung im Vergleich, in: Krupp, Hans-Jürgen/ Glatzer, Wolfgang (Hrsg.), Umverteilung im Sozialstaat. Empirische Einkommensanalysen für die Bundesrepublik, Frankfurt/New York, Tab. 6.2 S. 100.
- 2) Becker, Irene/Hauser, Richard (2003), Anatomie der Einkommensverteilung. Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichproben 1969-1998, Berlin, Tab. 5.5a, S. 87.
- 3) Hauser, Richard/Becker, Irene (2005), Forschungsprojekt Verteilung der Einkommen 1999-2003, hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn, Tab. 3.1.3.1, S. 112.
- 4) Mierheim/Wicke (1978), S. 58-59 (nur deutsche Haushalte, einschließlich geschätztem Betriebsvermögen und Anpassung von Geldvermögensaggregaten an die Finanzierungsrechnung der Bundesbank).
- 5) Schlomann (1992), S. 136-139 (nur deutsche Haushalte, einschließlich Betriebsvermögen).
- 6) Hauser/Stein (2001), (1988 nur deutsche Haushalte, 1993 und 1998 einschl. Ausländer; ohne Betriebsvermögen).
- 7) Westerheide et al. (2005), Tab. 81, S. 115 (einschl. Ausländer, ohne Betriebsvermögen).

Zu diesen mikroökonomischen deskriptiven Fragestellungen gibt es jeweils ein makroökonomisches Gegenstück.

In Bezug auf die Einkommen wird die makroökonomische zusammenfassende Darstellung durch die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und insbesondere die Darstellung des Haushaltssektors geleistet. Dies ist allgemein bekannt, so dass ich nicht weiter darauf eingehen muss.

In Bezug auf die Vermögen gibt es jedoch kein umfassendes Rechnungswerk. Es fehlt eine umfassende Volksvermögensrechnung. Ein solches Rechnungswerk könnte die folgenden Fragen klären:

- Wie hoch sind das Nettovermögen des Haushaltssektors und dessen Komponenten?
- Wie haben sich das Nettovermögen des Haushaltssektors und dessen Komponenten im langfristigen Trend verändert?
- Wie hoch ist das Volksvermögen und wie groß sind die Anteile der einzelnen Sektoren und der Letzteigentümersektoren?
- Wie hat sich das Volksvermögen im langfristigen Trend verändert und wie haben sich die Anteile der einzelnen Sektoren und der Letzteigentümersektoren verschoben?

Eine derartige Volksvermögensrechnung wäre auch eine wichtige Bezugsbasis für die Vermögensanalysen mit Einzeldaten.

Für die Periode nach der Wiedervereinigung gibt es wenigstens neuere Schätzungen der Deutschen Bundesbank über die Höhe des Nettovermögens des Haushaltssektors und dessen Veränderungen (Tabelle 2). Dies ist also zumindest eine Teilantwort auf die ersten beiden Fragen. Aber auch in den Zahlen der Deutschen Bundesbank sind nicht alle Eigentumsrechte und Beteiligungen an Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit und an GmbHs erfasst. Man kann mit diesen Zahlen die aus der EVS abgeleiteten Ergebnisse vergleichen, um eine Vorstellung von der dortigen Untererfassung des Vermögens zu gewinnen.

Tabelle 2: Vermögen privater Haushalte in Deutschland in Mrd. Euro

Position	1991	1993	1998	2003
<i>Aktiva</i>				
Sachvermögen	3.347	3.742	4.422	4.768
Wohnungen	2.768	3.096	3.723	4.025
Sonstige Anlagen	579	646	699	743
Geldvermögen	2.022	2.423	3.307	3.919
Gebrauchsvermögen	624	715	856	978
<i>Bruttovermögen</i>	5.994	6.881	7.224	9.665
<i>Passiva</i>				
Wohnungsbaukredite	492	580	841	1.018
Sonstige Verbindlichkeiten	332	400	521	533
<i>Nettovermögen mit Gebrauchsvermögen</i>	5.170	5.901	7.224	8.114
<i>Nettovermögen ohne Gebrauchsvermögen</i>	4.545	5.185	6.367	7.136

Quelle: Deutsche Bundesbank, unveröffentl. Zahlen, Mitteilung von Dr. Stöß

Für 1993 ermittelt Stein¹³ auf Basis der EVS ein Nettovermögen der Haushalte von 3.919 Mrd. Euro im Vergleich zur Schätzung der Bundesbank von 5.185 Mrd. Euro; dies ist eine Nachweisquote von 75,6 %. Für 1998 errechnet Stein ein Nettovermögen der Haushalte von 4.251 Mrd. Euro, während die Bundesbank 6.367 Mrd. Euro ausweist; die Nachweisquote sinkt also auf 66,8 %. Für 2003 kommen Westerheide

¹³ Stein, Holger (2004), Anatomie der Vermögensverteilung. Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchstichproben 1983-1998, Berlin, S. 152.

und Mitarbeiter¹⁴ auf Basis der EVS auf ein Nettovermögen der Haushalte von 4.959 Mrd. Euro; dies entspricht einer Nachweisquote von 69,5 %.

Es bleibt also eine bedeutende Lücke zwischen den beiden Berechnungen, die der Aufklärung bedarf. Ein Element ist sicherlich das in der EVS nicht erfasste Vermögen in Form von Eigentumsrechten an Einzelfirmen und Praxen, an Personengesellschaften und an GmbH-Anteilen sowie an nicht börsennotierten Aktiengesellschaften. Ein weiteres Element stellt die Nichterfassung der sehr gut situierten Haushalte oberhalb der Abschneidegrenze von ca. 18.000 Euro Nettomonatseinkommen sowie die generelle Unterrepräsentation von Haushalten im oberen Einkommensbereich unterhalb der Abschneidegrenze dar.¹⁵

Für die Fragen nach dem Volksvermögen nach dem Inlandskonzept, d. h. wie hoch ist und wem gehört das in Deutschland belegene Vermögen, sowie nach dem Volksvermögen nach dem Inländerkonzept, d. h. wie hoch ist das inländischen Wirtschaftseinheiten einschließlich Staat und Haushalten gehörende Vermögen, gibt es bisher keine Antworten. Dies hängt auch mit den Schwierigkeiten der Bewertung des Staatsvermögens und mit der Schätzung der Vermögensbeziehungen zwischen In- und Ausländern zusammen. Die laufende Erstellung einer Volksvermögensrechnung wäre also eine dringliche Aufgabe; dabei könnte auf vielfältige Vorarbeiten des Statistischen Bundesamtes, der Deutschen Bundesbank und von Wirtschaftsforschungsinstituten zurückgegriffen werden.

3. *Der analytische Fragenkomplex*

Der analytische Fragenkomplex beginnt mit einfachen Fragen, die noch ein bedeutendes deskriptives Element enthalten:

- Wie sieht die gemeinsame Verteilung der Einkommen und Vermögen aus und welche Korrelation besteht zwischen den Einkommen und Vermögen der Personen bzw. Haushalte?
- Wie hat sich diese gemeinsame Verteilung auf längere Sicht geändert und wie hat sich auf der individuellen bzw. auf der Haushaltsebene die Korrelation zwischen Einkommen und Vermögen verändert?

¹⁴ Westerheide, Peter/Ammermüller, Andreas/Weber, Andrea (2005), Die Entwicklung und Verteilung des Vermögens privater Haushalte unter besonderer Berücksichtigung des Produktivvermögens, hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn, S. 106.

¹⁵ Vgl. Merz (2001).

Einen ersten Eindruck vermittelt die folgende Vier-Felder-Tabelle:

Tabelle 3: Der Zusammenhang zwischen hoher Einkommensposition und hoher Vermögensposition im Jahr 1998

Netto- vermögen pro Kopf \ Netto- äquivalenz- einkommen	Unterhalb des Zweifachen des durchschnittlichen Nettoäquivalenzeinkommens	Über dem Zweifachen des durchschnittlichen Nettoäquivalenzeinkommens
Unterhalb des Zweifachen des Pro-Kopf-Nettovermögens	92,14	1,24 %
Oberhalb des Zweifachen des Pro-Kopf-Nettovermögens	3,57	3,05 %

Quelle: Becker/Hauser (2005), S. 165

In dieser Tabelle 3 werden das Doppelte des Durchschnitts der Nettoäquivalenzeinkommen und der Pro-Kopf-Nettovermögen als Grenzen benutzt. Man erkennt, dass 1998 nach Angaben der EVS gut 3 % aller Personen beide Grenzen überschritten hatten. Aber eine noch größere Gruppe liegt nur oberhalb der Vermögensgrenze, aber nicht oberhalb der Einkommensgrenze. Dagegen ist die Gruppe, die oberhalb der Einkommensgrenze, aber unterhalb der Vermögensgrenze liegt, recht klein. Demgegenüber lagen gut 92 % der Personen unterhalb beider Grenzen. Insgesamt zeigt dieses Ergebnis, dass die Korrelation zwischen hohen Nettoäquivalenzeinkommen und hohen Pro-Kopf-Nettovermögen bei weitem geringer als 1 ist.

Diese Ergebnisse sind allerdings als „Mindestergebnisse“ in Bezug auf die Gruppen oberhalb beider Grenzen zu betrachten. Denn bekanntlich weist die EVS eine obere Abschneidegrenze auf und auch die darunter liegenden gut situierten Haushalte sind unterrepräsentiert. Eine Verbesserung könnte ein kombinierter EVS-Einkommensteuer-Datensatz bringen, wenn man zu den aus der Einkommensteuerstatistik entnommenen Haushalten auf Basis ihrer Vermögens- und Gewinneinkünfte Untergrenzen des jeweiligen Nettovermögens hinzuschätzen würde. Diese Überlegungen können also noch wesentlich vertieft werden.

Eine weitere analytische Fragestellung zielt auf die Ermittlung eines das Nettoäquivalenzeinkommen und das Pro-Kopf-Vermögen zusammenfassenden Indikators, so dass man wieder eine eindimensionale Verteilung ermitteln kann. Im einfachsten Fall wird dabei das Haushaltsvermögen unter der Annahme des vollständigen Verbrauchs durch die Erwachsenen bis zu ihrem erwarteten Lebensende in eine Annuität umgerechnet und zum Einkommen addiert. Der analytische Charakter dieser Methode kommt dadurch zustande, dass hierfür mehrere Annahmen über das künftige Verhalten gemacht werden müssen, die keineswegs zutreffen müssen.

Wenn man insbesondere an Fragen der Alterssicherung interessiert ist, dann kann man diese Analyse durch die Hinzunahme der bereits erworbenen Rentenansprüche noch ausweiten, allerdings um den Preis weiterer ungesicherter Annahmen. Schließlich kann man in Bezug auf die Altersvorsorge einen Norm-Lebenslauf konstruieren, aus dem hervorgeht, wie hoch in welchem Lebensalter jenseits der dreißig die Altersvorsorge unter Einbeziehung der Ansprüche an die Gesetzliche Rentenversicherung und der privaten freiwilligen Vorsorgemaßnahmen bereits sein sollte. Damit ließen sich dann alle Personen in die drei Gruppen der „nicht adäquat Vorsorgenden“, der etwa „adäquat Vorsorgenden ohne zusätzliches freies Vermögen“ und der „adäquat Vorsorgenden mit zusätzlichem freien Vermögen“ einteilen. Außerdem ließe sich zusätzlich nach der gegenwärtigen Einkommenshöhe und nach anderen Haushalts- und Personenmerkmalen differenzieren. Hierbei würden auch Unterschiede zwischen Männern und Frauen und zwischen Pflichtversicherten und nicht Pflichtversicherten sichtbar.

Auf die Erklärung eines wichtigen Bestimmungsgrundes der Vermögensungleichheit zielt die Schätzung von Sparquoten in Abhängigkeit von den Nettoäquivalenzeinkommen, den Nettovermögen pro Kopf und von anderen Haushaltsvariablen. Es ist also zu prüfen:

- Wie hoch ist in den einzelnen, durch relative Einkommens- und Vermögensklassen gebildeten Zellen die Ersparnis bzw. die Sparquote, bezogen auf das Nettoeinkommen, und wie sind die jeweiligen Sparquoten mit der Einkommens- und Vermögenshöhe und mit anderen Haushaltsvariablen korreliert?
- Wie haben sich Sparquoten und Korrelationen im Zeitablauf verändert?

Solche Analysen können die bereits früher aufgestellte Hypothese einer mit zunehmendem Äquivalenzeinkommen und zunehmendem Nettovermögen ansteigenden Sparquote bestätigen und sie weiter differenzieren.¹⁶ Derartige Fragestellungen können insbesondere mit der EVS verfolgt werden, da sie sehr genaue Angaben über die laufende Ersparnis enthält.

Der Zusammenhang zwischen Einkommen und Vermögen auf der Haushaltsebene wird jedoch durch eine auf diese Weise ermittelte Ersparnis und Sparquote noch nicht vollständig hergestellt. Eine integrierte Analyse von Einkommen und Vermögen auf der Haushaltsebene erfordert die Berücksichtigung aller Elemente, die zu einer Änderung des Nettovermögens führen. Die Elemente sind:

¹⁶ Schlomann (1992), S. 95-123; Stein (2004), S. 109-121.

- Ersparnis aus laufendem Einkommen (kann bei Vermögensverbrauch auch negativ sein);
- Wertänderungen am Vermögensbestand, die im Durchschnitt Wertsteigerungen darstellen;
- empfangene Erbschaften und empfangene Schenkungen von anderen Haushalten;
- geleistete Schenkungen an andere Haushalte, z. B. an Kinder, die den Haushalt verlassen;
- Vermögenszusammenlegungen, z. B. bei Heirat;
- Vermögensteilungen, z. B. bei Scheidung oder Tod eines Haushaltsmitglieds (Vererbung an andere Haushalte).

Will man die Änderungen des Nettovermögens von Haushalten auf Pro-Kopf-Basis analysieren, dann sind auch noch die demographischen Verschiebungen in Form des Hinzukommens neuer Mitglieder, z. B. bei Geburten, oder des Auszugs von erwachsenen Kindern zu berücksichtigen.

Eine Veränderung des Nettohaushaltsvermögens bei einem Haushalt A entsteht dann, wenn gilt:

$$(1) \quad (S_{\text{ifd},A} + S_{\text{wert},A} + E_A + Sch_{e,A} - Sch_{g,A} + VZ_A - VT_A) \neq 0$$

dann gilt auch:

$$(2) \quad V_{A,1} \neq V_{A,0}$$

dabei bedeutet:

$S_{\text{ifd},A}$ = Ersparnis aus laufendem Nettoeinkommen

$S_{\text{wert},A}$ = Ersparnis aus realisierten und nicht realisierten Wertänderungen des am Periodenanfang bestehenden Nettovermögens

$Sch_{e,A}$ = empfangene Schenkungen (nach Steuern)

$Sch_{g,A}$ = gegebene Schenkungen (vor Steuern)

VZ_A = erhaltenes Nettovermögen infolge von Vermögenszusammenlegung

VT_A = abgegebenes Nettovermögen infolge von Vermögensteilungen

$V_{A,1}$ = Nettovermögen am Jahresende

$V_{A,0}$ = Nettovermögen am Jahresanfang

Die Ersparnis des Haushalts A aus laufendem Einkommen wird folgendermaßen bestimmt:

$$(3) \quad S_{\text{ifd},A} = s_{\text{ifd},A}(L_A + Z_A + F_A + M_A + U_A + Tr_A) \\ - St_{\text{ifd},A} - Soz_A - St_{\text{wert},A} - St_{E,A} - St_{\text{Sche},A} - St_{V,A})$$

dabei bedeutet:

L_A = Bruttolohneinkommen (ohne Arbeitgeberbeiträge)

Z_A = Bruttoeinkommen aus Zinsen, Dividenden u. a. Kapitalerträge

F_A = Einkommen aus freiberuflicher, gewerblicher und landwirtschaftlicher Tätigkeit

M_A = Nettomieteinnahmen

U_A = Einkommen aus Unternehmertätigkeit (Entnahmen)

Tr_A = empfangene Transferzahlungen aller Art

$St_{\text{ifd},A}$ = Steuerzahlungen auf laufendes Einkommen

Soz_A = Sozialabgaben der Arbeitnehmer

$St_{\text{wert},A}$ = Kapitalgewinnsteuer

$St_{E,A}$ = Erbschaftsteuer

$St_{\text{Sche},A}$ = Schenkungsteuer

$St_{V,A}$ = Vermögensteuer

$s_{\text{ifd},A}$ = Sparquote, die positiv oder bei Vermögensverbrauch oder bei Kreditaufnahme ohne volle gleichzeitige Erhöhung des Bruttovermögens auch negativ sein kann.

Die Ersparnis aus Wertänderungen am Anfangsnettovermögen ergibt sich aus:

$$(4) \quad S_{\text{wert},A} = s_{\text{wert},A} (V_{A,1} - V_{A,0} - E_A - Sch_{e,A} + Sch_{g,A} - VZ_A + VT_A)$$

wobei bedeutet:

$$S_{\text{wert}} = \text{Sparquote aus Wertänderungen}$$

Dabei wird unterstellt, dass empfangene Erbschaften, empfangene Schenkungen, infolge von Vermögenszusammenlegung empfangenes Vermögen, geleistete Schenkungen und Vermögensteilungen voll das Nettovermögen ändern, also reine Vermögensübertragungen darstellen, obwohl grundsätzlich auch für diese Vorgänge eine Sparquote $\neq 1$ möglich ist, z. B. bei teilweisem Verbrauch einer Erbschaft etc. Empirisch gesehen gibt es vielfältige Hinweise, dass zumindest kleinere einmalige Geldzuflüsse größtenteils verbraucht werden. Eine dritte Sparquote in Bezug auf Vermögensübertragungen kann ohne weiteres in die Formeln eingebaut werden; hier wurde zur Vereinfachung darauf verzichtet.

Die hier ganz formal aufgefassten Sparquoten für laufendes Einkommen, für Wertänderungen am Anfangsnettovermögen und in Bezug auf zugeflossenes Vermögen (Erbschaften, Schenkungen etc.) stellen die Verbindungsglieder zwischen der Stromgröße Einkommen und der Bestandsgröße Nettovermögen dar.

Diese einzelwirtschaftlichen Überlegungen bringen zunächst einmal definitorisch die vielen Komponenten zum Vorschein, die innerhalb einer Periode das Nettovermögen eines Haushalts ändern können. Unter welchen Bedingungen verbessert oder verschlechtert sich aber die relative Position eines Haushalts in der Vermögenshierarchie?

Man kann generell sagen, dass sich die relative Position eines Haushalts A dann verbessert, d. h. dass er in der Vermögenshierarchie aufsteigt, wenn die Zuwachsrate seines Nettovermögens größer ist als die durchschnittliche Zuwachsrate aller Nettovermögen. Die durchschnittliche Zuwachsrate aller Nettovermögen wird aber nur durch die laufende Ersparnis und die Ersparnis aus Wertänderungen bestimmt. Erbschaften, Schenkungen, Vermögensteilungen und Zusammenlegungen sind lediglich Vermögensumverteilungsvorgänge; sie verändern die durchschnittliche Zuwachsrate nicht.

$$(5) \quad (V_{A,1} - V_{A,0})/V_{A,0} > (\sum S_{\text{fd},i} + \sum S_{\text{wert},i})/\sum V_{i,0} \quad \text{mit } i = 1 - n;$$

wobei:

$$n = \text{Zahl aller Haushalte}$$

Umgekehrt gilt, dass ein Haushalt sich relativ verschlechtert, der Haushalt also absteigt, wenn die Zuwachsrate seines Nettovermögens geringer ist als die durchschnittliche Zuwachsrate aller Nettovermögen. Dies ist ein besonderes Problem bei allen Mindestsicherungsleistungen, die vor einer Gewährung den Verbrauch des Vermögens bis auf einen kleinen Rest voraussetzen. Dies zeigt sich dann sowohl in einer negativen Sparquote als auch in einem Abstieg in der Vermögenshierarchie.

$$(6) \quad (V_{A,1} - V_{A,0})/V_{A,0} < (\sum S_{\text{ifd},i} + \sum S_{\text{wert},i})/\sum V_{0,i} \quad i = 1, \dots, n$$

Hierbei ist noch zu betonen, dass es auf die Zuwachsrate des Nettovermögens ankommt und nicht etwa nur auf eine überdurchschnittliche Sparquote; beispielsweise führt eine überdurchschnittliche Sparquote bei einem noch stärker überdurchschnittlichen Anfangsnettovermögen zu einem relativen Abstieg eines reichen Haushalts.

Diese Formeln können überdies zur weiteren Verdeutlichung der vielfältigen Einflussgrößen dienen, die im Zeitablauf auf die Verteilung der Nettovermögen auf Haushalte einwirken. Auf der vorgelagerten Einkommensebene sind dies zum einen Faktoren, die die Markteinkommen bestimmen, und zum anderen staatliche Einflüsse, die sich über Transferzahlungen, Besteuerung und Sozialabgaben auswirken. Lediglich für die Bestimmung der Lohn Einkommen gibt es gut ausgearbeitete Theorien. Theorien zur Bestimmung der Zins-, Miet-, Gewinn- und Unternehmereinkommen auf der Mikroebene fehlen weitgehend. Selbst die makroökonomischen funktionellen Einkommensverteilungstheorien sind umstritten und nicht gut empirisch gestützt. Auch eine Theorie der Wertänderungen des Vermögens, die auf einer Inflationstheorie aufbauen und die Veränderung der relativen Preise prognostizieren müsste, ist nicht vorhanden. Es gibt lediglich Ad-hoc-Erklärungen und -Hypothesen über trendmäßige Entwicklungen. Schließlich fehlt eine Theorie der Erbschaften, die auf einer so genannten dynastischen Wohlfahrtsfunktion aufbauen müsste.

Die kurz erwähnten demographischen Vorgänge auf der Mikroebene führen nach Aggregation zu Veränderungen bei der Gesamtbevölkerung, die sich in der Geburten-, Heirats- und Scheidungsrate, in der Sterberate und in der Nettozuwanderungsrate ausdrücken. Alle diese Faktoren haben Einfluss auf die Veränderung der Verteilung der Nettoäquivalenzeinkommen und der Nettovermögen, sind aber bisher in ihrer Gesamtheit modellmäßig nicht zu erfassen. Allerdings gibt es offenbar eine Vielzahl von sich gegenseitig kompensierenden Vorgängen, so dass die aggregierte und anonymisierte Verteilung der Nettovermögen nur geringe Schwankungen aufweist und sich allenfalls ganz langsam ändert.¹⁷

4. Auf Prognosen ausgerichteter Fragenkomplex

Ich komme nun zu dem auf Prognosen ausgerichteten Fragenkomplex. Dieser kann sehr kurz behandelt werden. Die oben erwähnten Schwierigkeiten, die die Entwicklung eines umfassenden Modells der Vermögensverteilung bisher nicht erlaubten, bedeuten

¹⁷ Vgl. Davies/Shorrocks (2000), sowie Wolff, Edward (ed.) (2006), *International Perspectives on Household Wealth*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

auch, dass keine verlässlichen Prognosen über größere Veränderungen der Nettovermögensverteilung aufgestellt werden können. Man ist weitgehend auf Trendprognosen und die Prognose der Auswirkungen einzelner Einflussfaktoren unter so genannten Ceteris-paribus-Bedingungen angewiesen, bei denen unterstellt wird, dass alle anderen Einflussfaktoren – davon habe ich nur die wichtigsten aufgezählt – konstant bleiben; aber sie bleiben in Wirklichkeit natürlich nicht konstant. Daher kann es immer Überraschungen geben; dies gilt auch für die Auswirkungen politischer Eingriffe, auf die ich nun noch kurz zu sprechen komme.

5. Auf die Auswirkungen politischer Maßnahmen zur Beeinflussung der Nettovermögensverteilung ausgerichteter Fragenkomplex

Der vierte Fragenkomplex bezieht sich auf die Möglichkeiten zur wirtschafts- und sozialpolitischen Beeinflussung der Ungleichheit der Nettovermögensverteilung, wobei ich hier unterstelle, dass das politische Ziel eine Verringerung der Ungleichheit oder zumindest eine Verhinderung der Zunahme der Ungleichheit der Nettovermögensverteilung sei. Weitere Teilziele sind in der politischen Diskussion genannt worden:

- Förderung der Vermögensbildung in breiten Schichten,
- Förderung des Wohnungs- und Hausbesitzes in breiten Schichten,
- Förderung der Beteiligung der Arbeitnehmer an Unternehmen durch Investivlöhne oder Gewinnbeteiligung,
- breitere Streuung des Produktivkapitals oder breitere Streuung des Aktienbesitzes (Volksaktien),
- Förderung der Vermögensbildung zur zusätzlichen Altersvorsorge (z. B. Riester-Rente, Betriebsrente).

Auf diese zusätzlichen Teilziele und die zu ihrer Realisierung einzusetzenden Instrumente kann ich hier nicht eingehen. Sie beziehen sich entweder auf die Beeinflussung der Ersparnis oder auf die Zusammensetzung des Nettovermögens.

Die erste Strategie besteht in der Verhinderung des Vermögensverbrauchs oder der Vermögensentwertung bei den Besitzern kleinerer Vermögen; denn die Ungleichheit der Vermögensverteilung nimmt zu, wenn die Besitzer kleinerer Vermögen gezwungen sind, ihr Vermögen zu verbrauchen oder auch nur eine Sparquote unterhalb der durchschnittlichen Sparquote aufweisen. Vermögensverbrauch und damit eine negative Sparquote entsteht bei allen einkommens- und vermögensüberprüften Grundversicherungsleistungen, von denen nunmehr in Deutschland knapp 10 % der

Bevölkerung leben müssen.¹⁸ Letztlich ist dies eine häufig übersehene Auswirkung längerfristiger Arbeitslosigkeit, sofern sie zur Inanspruchnahme einkommens- und vermögensüberprüfter Grundsicherungsleistungen zwingt.

Auch die Bekämpfung von inflationären Preissteigerungen dient vor allem der Erhaltung kleinerer Vermögen, weil deren Besitzer inflationären Entwertungen von Geldvermögen nicht so leicht ausweichen können wie die Besitzer größerer Vermögen.

Die zweite Strategie besteht in einer Förderung der Vermögensbildung in breiten Schichten. Sie ist auf die Erhöhung der Sparquoten, insbesondere bei der unteren und mittleren Einkommensschicht, und auf die langfristige Anlage und Haltung des entstandenen Vermögens gerichtet. Es können auch spezielle Anlageformen gefördert werden. Ist diese Strategie erfolgreich, so führt sie zur Verringerung der Ungleichheit der Nettovermögen oder zumindest zu einer Begrenzung ihrer Zunahme.

Die dritte Strategie besteht in der Begrenzung des Vermögenszuwachses bei den Besitzern größerer Vermögen. Hierfür ergeben sich aus den oben dargestellten Formeln bereits alle Instrumente:

- Eine Kapitalgewinnsteuer auf realisierte Gewinne als Bestandteil der Einkommensteuer;
- eine Vermögensteuer, die zwar am Vermögensbestand anknüpft, aber letztlich nur eine zusätzliche Belastung der Vermögenserträge darstellt. Da bekanntlich die Renditen größerer Vermögen höher als jene kleinerer Vermögen sind, wäre dies ein Instrument zur Annäherung der Renditen nach Steuern;
- eine Erbschaftsteuer, die gestaffelt ist nach Verwandtschaftsgrad, Höhe der Erbschaft, und – zwar vorgeschlagen, aber nie realisiert – nach der Höhe der insgesamt bereits empfangenen Erbschaften.¹⁹

¹⁸ Vgl. Becker, Irene (2006), Armut in Deutschland: Bevölkerungsgruppen unterhalb der ALG II-Grenze, Arbeitspapier des Projekts „Soziale Gerechtigkeit“ Nr. 3, Universität Frankfurt am Main, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften.

Bereits ohne Berücksichtigung der verdeckten Armut leben am Jahresende 2005 auf der Ebene des staatlich fixierten Existenzminimums 7,1 Mio. Alg II-Empfänger (einschließlich ihrer Familienangehörigen), 0,081 Mio. Sozialhilfeempfänger (nur Hilfe zum Lebensunterhalt) sowie 0,63 Mio. Empfänger von Grundsicherung im Alter und bei Erwerbsminderung, also insgesamt 7,8 Mio. Personen oder 9,5 % der Bevölkerung.

¹⁹ Vgl. die Überlegungen des Nobelpreisträgers James Edward Meade in seinem Buch: Efficiency, equality and the ownership of property, London 1964 (Allen and Unwin).

6. Zusammenfassung von Verbesserungsvorschlägen für die integrierte Analyse der Einkommens- und Vermögensverteilung

Abschließend werden die Vorschläge zu einer weiteren Verbesserung der Datengrundlagen und der Auswertung der kürzlich zusätzlich verfügbar gewordener Datengrundlagen nochmals zusammengestellt:

- Es sollte regelmäßig ein Kombinationsfile aus der EVS und der Einkommensteuerstatistik erstellt und ausgewertet werden, um die Verteilung der Markteinkommen unter Einschluss der Hocheinkommen umfassend zu untersuchen und Veränderungen zu analysieren.
- Das kürzlich verfügbar gewordene Panel der Einkommensteuerstatistik sollte umfassend genutzt werden.
- Die Erhebungsmethoden für EU-SILC sind unter Beachtung der internationalen Diskussion zu verbessern und deren Panel-Charakter ist unter Einbeziehung der Erfahrungen mit dem Sozio-oekonomischen Panel zu sichern.
- Das kürzlich verfügbar gewordene Scientific Use File der Erbschaftsteuerstatistik ist für die Fragen der Vermögensverteilung und Vererbung umfassend zu nutzen.
- Eine Volksvermögensrechnung, in der Brutto- und Nettovermögen nach Sektoren (Haushalte, Staat, Organisationen ohne Erwerbszweck, Ausland, Unternehmenssektor, finanzieller Sektor) erfasst und schließlich den erstgenannten vier Letzt-eigentümersektoren zugeordnet wird, wäre dringend erforderlich. Eine solche Rechnung müsste sowohl als Inlandsrechnung (bezogen auf das im Inland belegene Vermögen) als auch als Inländerrechnung (bezogen auf das Inländern gehörende Inlands- und Auslandsvermögen) aufgebaut sein und mindestens im Fünf-Jahres-Abstand fortgeführt werden. Sowohl bei der Deutschen Bundesbank als auch beim Statistischen Bundesamt gibt es Ansätze, die integriert werden könnten.

Peter Westerheide, ZEW Mannheim

Vielen Dank, Herr Hauser, für diesen umfassenden Überblick und die vielen Anregungen sowohl auf deskriptiver Ebene als auch, was die strategischen Fragen angeht. Gibt es weitere Fragen, Anregungen, Beiträge?

Diskussion

Claus Schäfer, *WSI Düsseldorf*

Zwei kurze Anmerkungen zur Verbesserung der Informationslage. Wenn Herr Hauser vorschlägt, die Vermögensteuer als Regelungsinstrument zur Verminderung von Vermögensungleichheiten wieder einzuführen, ist das nur ein Vorteil dieser Steuer. Ein anderer ist, dass Sie damit die Informationsbasis über die personelle Verteilung des Vermögens wesentlich verbessern. Insofern also auch von meiner Seite ein Plädoyer für die Wiederbelebung der Vermögensteuer.

Zur Verbesserung der Information bei den hohen Einkommen gibt es neben den Möglichkeiten, die Herr Hauser erwähnt hat, auch noch eine ganz simple, durch Rechtsverordnung schnell einführbare: Sie müssten einfach die bisherige Meldepflicht der Arbeitgeber für sozialversicherungspflichtige Einkommen ihrer Beschäftigten so revidieren, dass die Einkommenshöhe nicht mehr an der Beitragsbemessungsgrenze zur gesetzlichen Rentenversicherung abgeschnitten wird. Dann hätten Sie für die Spitze der sozialversicherungspflichtigen Einkommen in der Verteilungspyramide eine wesentlich bessere Informationsgrundlage als heute – insbesondere für die abhängig beschäftigten Manager und auch für die geschäftsführenden Gesellschafter und Mit-eigentümer von Personengesellschaften; denn auch diese Geschäftsführergehälter sind abhängige Einkommen.

Joachim Merz, *Universität Lüneburg*

In Flankierung und auch in Ergänzung dessen, was Herr Wagner wahrscheinlich noch über das Hocheinkommenspanel des SOEP sagen wird, besteht jetzt erstmals auch eine neue Möglichkeit, die Einkommensteuerstatistik als Panel auszuwerten. Das heißt, zu analysieren, ob eine einmalige Situation hohen Einkommens oder ein mehr-jähriger Einkommensreichtum ist – gerade auch bei Selbstständigen schwankt das vermutlich im Zeitablauf besonders. Auch ich plädiere sehr stark dafür, diese neue Chance gerade für hohe Einkommen zu nutzen, und zwar in Verbindung und in Ergänzung zu dem, was auch mit dem SOEP möglich ist. Das eröffnet ganz neue Möglichkeiten, die eben hier die empirische Basis vergrößern und auch die Forschungsdefizite weiter abbauen.

Reinhard Schüssler, *Prognos Basel*

Ich möchte einen Aspekt einbringen, der in dem Vortrag von Herrn Hauser nur ganz kurz angeklungen ist, und zwar, dass es zwischen bestimmten Vermögenskategorien und bestimmten Einkommenskategorien einen Zusammenhang gibt. Bestimmte Arten von Vermögen erzeugen bestimmte Arten von Einkommen. Man kann auf diese Weise

noch ein bisschen mehr Licht in den Zusammenhang zwischen Einkommen und Vermögen bringen. Geldvermögen führt zu Zinseinkommen, Immobilienvermögen, wenn es selbst genutzt wird, führt zu unterstellten Einkommen aus Immobilien, und wenn es vermietet wird, führt es zu Einkommen aus Vermietung und Verpachtung, gewerbliches Vermögen führt zu Einkommen aus gewerblicher Tätigkeit und das Humankapital führt zu Arbeitseinkommen (Einkommen aus selbständiger Tätigkeit und aus unselbständiger Tätigkeit). Vielleicht lässt sich das noch weiter differenzieren.

Richard Hauser, *Universität Frankfurt a. M.*

Die Schätzung des Vermögensbestandes aus den Vermögenseinkommen ist bisher noch unterentwickelt. Wenn es ein kombiniertes Einkommensteuer-EVS-File gäbe, wäre dies wesentlich leichter, auch wenn wir wissen, dass aus steuerlichen Gründen die zu versteuernden Einkommen reduziert werden können, z. B. über steuerbegünstigte Anlagen usw. Aber es wäre sicher ein Schritt vorwärts.

Markus Zwick, *Statistisches Bundesamt*

Ich wollte das integrierte Mikrodatenfile noch einmal aufgreifen, die Zusammenführung der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe und der Einkommensteuerstatistik. Dies ist ein Datenmaterial, das unser Haus schon 2002 für den ersten Armuts- und Reichtumsbericht angeboten hat, aber es ist damals nicht zum Zuge gekommen. Wir haben es aber geprüft, es ist methodisch machbar, dies ist ein Datenmaterial, das wir produzieren können.

Es gibt auch weitergehende Überlegungen, dann in einem zweiten Schritt den Mikrozensus mit zu integrieren. Damals war auch die Sozialhilfestatistik noch mit im Gespräch. Wir hatten dazu auch verschiedene Expertenrunden im Statistischen Bundesamt. Die Konzepte dafür sind in der Schublade, das ist ein Datenmaterial, welches erstellt werden kann.

Karl Knappe, *Bundesverband deutscher Banken*

Der größte Teil von Vermögen, speziell monetärer Art, aber auch Immobilienvermögen, unterliegt Wertänderungen, die zunächst nur auf dem Papier stehen. Solange man den Vermögensgegenstand behält, bleibt der gemessene Wert auf dem Papier stehen. Er wird erst realisiert, wenn man den Vermögensgegenstand veräußert; erst dann zeigt sich, wie reich jemand wirklich ist. Denn speziell in einer wirtschaftlich schwierigen Situation, bei der es unter Umständen eine große Zahl an Fällen gibt, in denen Vermögen veräußert werden müssen, kann der Marktwert von Vermögensgegen-

ständen auch drastisch sinken. Lässt sich bei den Vermögensrechnungen und den Verknüpfungen von Vermögensrechnungen mit laufenden Einkommen, die Wertänderung überhaupt systematisch vernünftig integrieren oder herausrechnen?

Richard Hauser, *Universität Frankfurt a. M.*

Die Frage der Wertänderung und wie man sie völlig systematisch integriert, ist in den aufgeführten Formeln dargestellt. Es geht immer darum, möglichst marktnahe Preise zu schätzen – auch für die nicht realisierte Wertänderung. Diese Preise können sich ändern, manchmal auch recht schnell. Man geht bei allen Bewertungen von Beständen davon aus, dass nicht alle Besitzer sie gleichzeitig veräußern wollen. Auch das bei Banken gehaltene Geldvermögen wäre plötzlich illiquide, wenn es einen Run auf die Banken gäbe. Dies sind aber in der Regel Übergangsphänomene. Auch verlieren keineswegs alle Vermögensgüter stark an Wert, selbst wenn es zu einem temporären Überangebot kommt. Ich habe beispielsweise noch nie gehört, dass Grundstücke dadurch auf mittlere Sicht wesentlich an Wert verlieren – vielleicht Maschinen und Ähnliches. Jedenfalls ist die systematische Einbeziehung von Wertänderungen eine ganz wichtige Sache. Ich kenne eine Studie, allerdings aus den 60er oder 70er Jahren, für mehrere Länder für den Zeitraum zwischen dem Ersten und Zweiten Weltkrieg. In der Studie ist sehr schön gezeigt worden, dass etwa die Hälfte der Vermögenszuwächse nicht auf laufende Ersparnis aus laufendem Einkommen zurückzuführen ist, sondern auf Wertsteigerungen, und zwar nach Abzug der Inflationsrate (vgl. hierzu auch Raymond W. Goldsmith, *Financial Structure and Development*, New Haven and London, Yale University Press 1969). Das ist ja immer das zweite Argument: Die relativen Preise der Vermögen steigen im Durchschnitt stärker als die Inflationsrate. Das kann man beispielsweise bei Grundstücken und Aktien im längerfristigen Durchschnitt in Deutschland bestens erkennen.

Wolfgang Glatzer, *Universität Frankfurt a. M.*

Ich würde gerne noch einmal nachfragen, was denn nun als das gesellschaftliche Problem beim Reichtum betrachtet wird. Ein Vorschlag, der hier gemacht wurde, war, die Vermögensfunktionen zu analysieren. Aber das waren ja vorwiegend gesellschaftlich positiv zu bewertende Funktionen – mit Ausnahme vielleicht der Machtfunktion des Vermögens; da konnte man kritische Bedenken haben. Erst wenn über Armut gesprochen wurde, dann war einem klar, dass dort ein großes Problem liegt: die Existenzsicherung von Menschen. Aber das lässt sich ja auf den Reichtum nicht einfach übertragen. Was als das gesellschaftliche Problem im Reichtum gesehen wird, das ist mir bei diesem Ansatz nicht ganz deutlich geworden.

Richard Hauser, *Universität Frankfurt a. M.*

Ich habe die Funktionen alle aufgezählt; einige dieser Funktionen treffen für alle Vermögensbesitzer zu, andere nur für solche, die größere Vermögen haben. Größere Vermögen kann ich jetzt hier nicht beziffern. Wenn Sie Macht ausüben wollen mit Vermögen, dann brauchen Sie wahrscheinlich schon 50 Millionen, um sich an verschiedenen Firmen zu beteiligen usw., aber dazu kommen wir ja noch. Wenn Sie Ihre Kinder in eine wunderbare Startposition bringen wollen, dann sind vielleicht 3 Millionen schon ganz hilfreich, mit all den Beziehungen, die dann auch noch i. d. R. damit verknüpft sind, und Ähnliches mehr. Die Frage ist also: Will man das oder nicht? Es gibt vielfältige Hinweise, dass man dies in unserer Gesellschaft nicht will. Zum Beispiel ist die Wettbewerbsgesetzgebung auf Kontrolle der wirtschaftlichen Macht angelegt. Außerdem streben wir weiterhin eine flexible Gesellschaftsstruktur an, in der viele Auf- und Abstiege entsprechend der eigenen Leistung stattfinden können, also eine Art Meritokratie – oder wenigstens in dieser Richtung – und nicht etwa eine starre Struktur, wo die Kinder der Reichen wieder Reiche werden und in die entsprechenden Positionen einrücken. Wenn Sie sagen, das ist mir völlig egal, dann ist die Fragestellung verschwunden. Man muss von den Zielen und von der Vorstellung, welche Gesellschaft man haben möchte, ausgehen, um überhaupt das Gewicht dieser Fragestellung zu erkennen.

Helmut Güntert, *Bundesministerium für Arbeit und Soziales*

Herr Professor Hauser, Sie hatten bei Ihrem Vortrag unter dem Aspekt Verhinderung von Vermögensreduktion erwähnt, dass man das erreichen könne, indem man einen Vermögensverbrauch bei der Anrechnung bei Sozialtransfers verhindert. Ich nehme nicht an, dass Sie damit sagen wollten, dass die Subsidiarität in unserem Gemeinwesen aufgegeben wird. Spielen dann also Vermögensgrenzen und Einkommensgrenzen bei der Heranziehung von Transferleistungsbeziehern eine vermögenserhaltende Rolle? Bilden sie insofern also eine wichtige Stellschraube?

Richard Hauser, *Universität Frankfurt a. M.*

Ich habe zunächst – übrigens generell, Herr Schäfer – nur aufgezählt, welche Instrumente bekannt sind, ohne mich auf das eine oder andere festzulegen. Außerdem habe ich festgestellt, dass eine scharfe Anrechnung des Vermögens, das heißt der Vermögensverbrauch, bevor man ALG II oder irgendeine andere Mindestleistung bekommt, die Vermögensverteilung ungleicher macht. Das ist einfach ein Faktum, das aber nicht immer überall gesehen wird. Sie haben natürlich genau die richtige Stellschraube genannt: Je höher man den anrechnungsfreien Teil des Vermögens belässt (kleines Grundstück als Schonvermögen oder der Alterssicherung dienendes Vermögen), desto mehr verringert man diesen Effekt und vice versa. Der schärfste

Effekt wäre, alles Vermögen über 100 Euro anzurechnen. Je großzügiger man bei der Anrechnung ist, desto mehr verringert sich der Einfluss auf die Ungleichheit der Vermögensverteilung.

Peter Westerheide, *ZEW Mannheim*

Vielen Dank für diese Antwort, Herr Professor Hauser, und nochmals vielen Dank für Ihren Vortrag. Ich leite nun über zu Herrn Professor Wagner vom DIW, der uns nun einiges über die Weiterentwicklung des SOEP in den Bereichen Hocheinkommen und Vermögensbilanz sagen wird.

Impulsreferat 2

Prof. Dr. Gert Wagner, *DIW Berlin*

Vermögensbilanz und Hocheinkommensstichprobe im SOEP¹

Bevor ich mit dem beginne, was auf den Folien niedergelegt ist, will ich die eben-gestellte Frage von Wolfgang Glatzer auch noch einmal aufgreifen: Warum sind eigentlich hohe Einkommen und hohe Vermögen überhaupt eine gesellschaftspolitisch interessante Fragestellung? Als Wissenschaftler kann ich diese Frage auch nicht sehr gut beantworten. Wenn ich einen anderen Hut aufsetze, den des Vorsitzenden der Sozialkammer der EKD, dann weiß ich, warum das relevant ist: Wenn Reichtum nicht gottgefällig benutzt wird, kommt man nicht durch das sprichwörtliche Nadelöhr in den Himmel. Das Seelenheil ist offenbar ein wichtiges Ziel für Individuen, und dieses wirft auch ein Licht darauf, warum sich die Gesellschaft mit dieser Thematik beschäftigt. Das, was Herr Hauser sagte, nämlich dass man im Hinblick auf gesellschaftliche und gesellschaftspolitische Ziele das Vermögen beurteilen muss, ist der Hintergrund, warum die Bundesregierung nicht nur über Armut berichtet, sondern auch über Reich-tum und wir, die Verantwortlichen für das Sozio-oekonomische Panel (SOEP), uns vor einigen Jahren auch entschlossen haben im SOEP hohe Einkommen und Vermögen besser nachzubilden.

Das SOEP zeichnet sich als eine wissenschaftsgetragene Erhebung u. a. dadurch aus, dass wir nicht nur Einkommen erheben wie beispielsweise in der Einkommensstatistik, sondern dass wir eine Vielzahl von Indikatoren über die Lebenslagen und die

¹ Diese Präsentation beruht auf gemeinsamen Arbeiten von Joachim R. Frick, Jan Goebel, Markus M. Grabka, Olaf Groh-Samberg und Gert G. Wagner.

Lebensweisen der Haushalte und Personen ermitteln, die in der SOEP-Stichprobe erfasst werden. Wir erheben auch den intergenerationalen Zusammenhang, den Herr Hauser eben genannt hat. Mit Hilfe der SOEP-Daten kann man also Fragen beantworten wie: Wie werden Kinder gefördert oder nicht gefördert und zu welchen Lebenslagen im Erwachsenenleben führt das später? Wir erheben diese Lebenslagen sowohl subjektiv als auch objektiv und glauben deswegen, dass man gesellschaftspolitisch relevante Fragestellungen, über die man sich für Jahrzehnte beliebig lange aufgrund fehlender Daten im Feuilleton streiten konnte, mit Hilfe dieser Daten, die eben sehr reichhaltig sind und explizit einen intergenerationalen Zusammenhang herstellen, besser beantworten kann.

Im SOEP sind inzwischen für einige tausend Kinder die Zusammenhänge zwischen den Eltern und den Kindern über Jahre hinweg beobachtet worden. Es gibt sogar bereits einige hundert Beobachtungen, bei denen wir die Daten der Großeltern, der Eltern und der Kinder im SOEP erhoben haben; und das werden natürlich mit jeder Erhebungswelle mehr. Das scheint mir im Hinblick auf die Fragestellung, welche Auswirkungen hohe Einkommen und Vermögen auf individuelle Lebenschancen und -schicksale haben, eine der interessantesten Dimensionen des SOEP zu sein.

Was man mit dem SOEP nicht untersuchen kann – ich will das aber ausdrücklich erwähnen, weil ich es für extrem wichtig halte –, sind die Zusammenhänge zwischen Vermögen und Macht. Deswegen bin ich außerordentlich froh, dass am Nachmittag dieses Workshops genau dieses Problem diskutiert wird, denn dieser Zusammenhang wird in der Tradition der Sozialberichterstattung bzw. der Armutsforschung bislang überhaupt nicht thematisiert. Er ist aber mindestens ein sehr wichtiger, andere würden wahrscheinlich sogar sagen, der wichtigste Zusammenhang überhaupt, der zwischen Vermögen und anderen Lebensbereichen besteht.

Lassen Sie mich zu den Details kommen. Das SOEP ist eine Längsschnitterhebung von Personen und Privathaushalten in Deutschland. Wir haben 1984 in Westdeutschland begonnen und schließlich im Jahr 2002 eine Erweiterung um „Hocheinkommenshaushalte“ vorgenommen. Auch im SOEP waren zuvor schon Haushalte mit hohen Einkommen enthalten, aber da es eben nur wenige sehr hohe Einkommen gibt, sind sie in Stichproben entsprechend selten zu finden. Das macht differenzierte Analysen nicht möglich. Bisher wurde in der Literatur auch gerne behauptet, normale Stichproben seien verzerrt und deswegen seien keine Angaben über „Reiche“ möglich. Ich werde Ihnen gleich Evidenz zeigen, dass das nicht stimmt: Normale Stichproben sind im Hinblick auf hohe Einkommen nicht verzerrt, sondern nur wenig aussagekräftig: Wenn ich wenige Beobachtungen habe, ist das keine Verzerrung, sondern das, was ich mit den wenigen Beobachtungen im Hinblick auf die statistische Power aussagen kann, ist eben eingeschränkt. Wir haben für das SOEP versucht, schlicht und einfach

die statistische Power im hohen Einkommensbereich durch eine größere Fallzahl zu verbessern.

Die Hocheinkommensstichprobe wurde 2002 mit Mitteln des Bundesministeriums für Arbeit für den Armuts- und Reichtumsbericht gezogen. Das war auch das Jahr, in dem wir erstmals seit 15 Jahren im SOEP wieder die Vermögen in einer Bilanz erfasst haben. Das hatten wir uns jahrelang nicht getraut, weil wir 1988 die Erfahrung gemacht hatten, dass Befragte nicht gerne nach Vermögen gefragt werden und anschließend nicht mehr so gerne mitmachen. Da die Fallzahl des SOEP aber im Jahr 2000 nahezu verdoppelt wurde, haben wir uns anschließend dazu entschlossen, wieder nach dem Vermögen zu fragen und zu riskieren, dadurch einige Beobachtungen zu verlieren. Im Jahr 2002 haben wir das dann gemacht; dieser Schritt fiel zusammen mit der Erweiterung um die Hocheinkommensstichprobe. Im Jahr 2007 werden wir in gleicher Weise wieder die Vermögensbilanz erfragen und diese Daten sollen auch bereits in den dritten Armuts- und Reichtumsbericht eingehen. Das wird knapp werden, es werden auch nicht alle SOEP-Haushalte sein, sondern nur 80 % der insgesamt erhobenen Daten. Aber wir werden es versuchen.

Die Hocheinkommensstichprobe ist eine Investition, die vom damaligen Bundesministerium für Arbeit getätigt wurde und die erst in den nächsten Jahren ihre Früchte wirklich tragen wird, wenn nämlich die Längsschnittsinformationen mit einer langen Reihe von Beobachtungen vorliegen. Das Ganze begann am Jahresende 2001; das war eine echte Zukunftsinvestition. Die zweite Welle wurde dann schon vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung finanziert. Seit 2004 wurde aber die Finanzierung dieser Stichprobe in die normale Bund-Länder-Finanzierung des SOEP im Rahmen der WGL übernommen. Ich will aber auf diese organisatorischen Dinge hier nicht weiter eingehen.

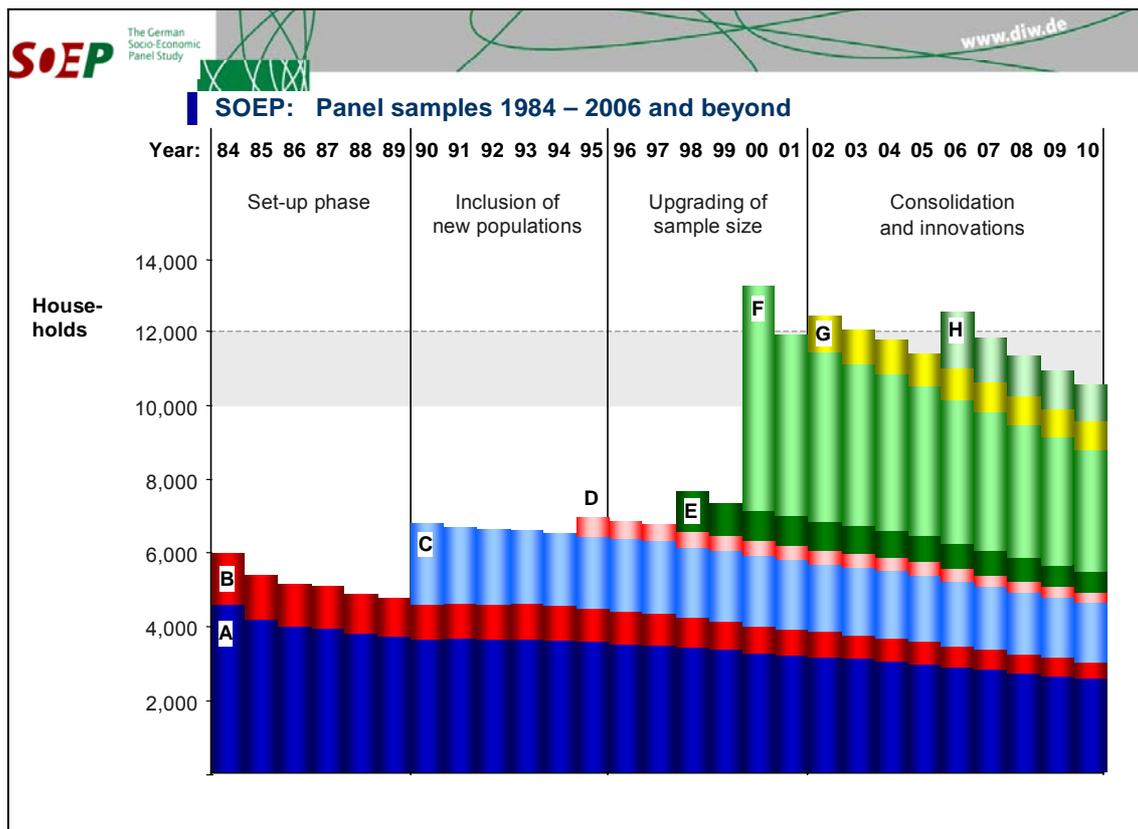
Kurz zu der Einordnung dieser Hocheinkommensstichprobe innerhalb des gesamten SOEP, das eine sehr komplexe Kombination verschiedener Teil-Stichproben darstellt (Abbildung 1). Im Jahr 1984 ging es los mit zwei Stichproben. A war die Stichprobe der deutschen Haushalte, B die Stichprobe der „Gastarbeiter“-Haushalte, wie man sie damals noch nannte. Das sind Haushalte, deren Haushaltsvorstände aus bestimmten Regionen dieser Welt um das Mittelmeer herum kommen.

Im Juni 1990 haben wir die Stichprobe auf die DDR erweitert. Es war tatsächlich die DDR. Nicht die „so genannte DDR“ oder die „untergegangene DDR“, sondern die Stichprobe wurde im Juni 1990 – also unmittelbar vor der Wiedervereinigung – tatsächlich auf die DDR erweitert.

Wir haben dann im Jahr 1994/1995 frische Zuwanderer – etwa zur Hälfte Aussiedler – in das SOEP hinzugezogen. 1998 haben wir getestet, ob wir in der Lage sind, eine neue frische Stichprobe auch hochrechnungsmäßig in das SOEP zu integrieren, um

dann im Jahr 2000 die Fallzahlen nahezu zu verdoppeln und die statistische Power zu erhöhen. Das hat uns dann auch – wie ich schon sagte – mutiger gemacht nach Vermögen zu fragen. Denn wenn wir deswegen 100 Haushalte verlieren, ist das nicht mehr so schlimm, als wenn man so viele Fälle bei einer deutlich kleineren Fallzahl verliert.

Abbildung 1:



Im Jahr 2002 wurde dann das Sub-Sample G, die Hocheinkommensstichprobe, gezogen. Im Jahr 2006 haben wir schließlich eine weitere Refresher-Stichprobe gezogen: 1.500 Haushalte, die wieder zufällig die gesamte Bevölkerung abdecken. Wir schaffen es damit, bei der Stichprobengröße im Bereich zwischen 10.000 und 12.000 Haushalten zu bleiben.

Die Stichprobe G ist vergleichsweise klein, man muss sie aber im Zusammenhang sehen mit all den anderen Stichproben. Ich will nur kurz erklären, welche Funktion die Stichprobe G hat. Um dies zu verdeutlichen, zeigt Abbildung 2a die Verteilung der Haushaltseinkommen. Die Punkte symbolisieren Beobachtungen.

Man kann unschwer sehen: Im unteren Einkommensbereich gibt es jede Menge Beobachtungen; hochgerechnet liegen genau 97,7 % der Beobachtungen im „unteren“

Einkommensbereich. Im oberen Einkommensbereich lagen beim alten SOEP relativ wenige Beobachtungen, die zudem relativ hohe Hochrechnungsfaktoren hatten. Deswegen sind die Punkte im ganz rechten Teil der Abbildung relativ groß. Diese kleine Anzahl von Beobachtungen war genau das Problem, denn man konnte hiermit eben keine sehr aussagekräftigen Ergebnisse liefern. Deswegen haben wir zusätzliche Beobachtungen nur in diesem oberen Bereich hinzugefügt. Die sind in Abbildung 2b mit den zusätzlichen Kreisen symbolisiert. Wenn man aber diese zusätzlichen Beobachtungen hinzunimmt, dann wird das Gewicht in diesem oberen Bereich freilich größer als es sein sollte, und deswegen haben wir im letzten Schritt die Hochrechnungsfaktoren für alle Beobachtungen dort oben reduziert, also die Hochrechnungsfaktoren der alten Beobachtungen so weit reduziert, dass insgesamt das Gewicht in diesem oberen Bereich wieder 2,7 % der Gewichtssumme beträgt (vgl. Abbildung 2c). Das bedeutet: wenn man sich die Verteilung der Hochrechnungsfaktoren ansieht und jetzt auf den rechten Bereich schaut, sind die Hochrechnungsfaktoren jetzt umso kleiner, je höher das Einkommen ist. Das bedeutet, dass durch Stichprobe G sehr hohe Einkommen im SOEP überrepräsentiert sind (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 2a:

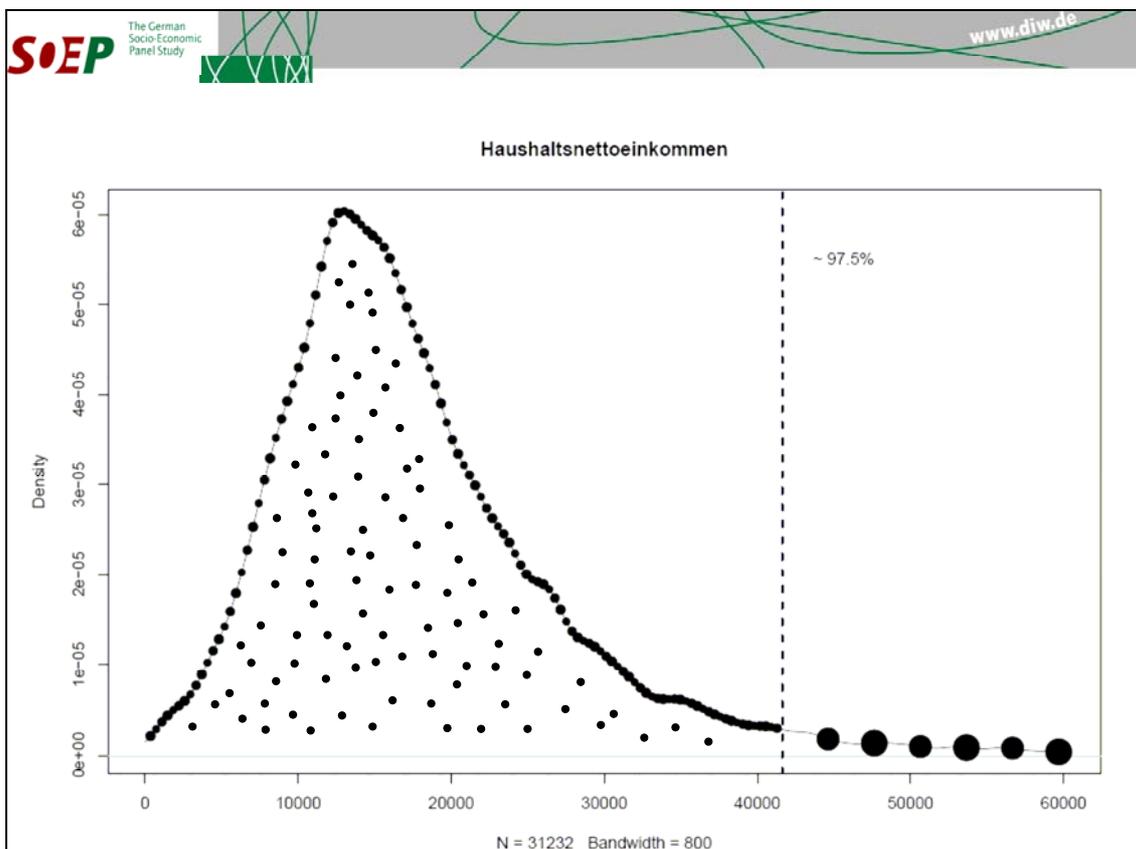


Abbildung 2b:

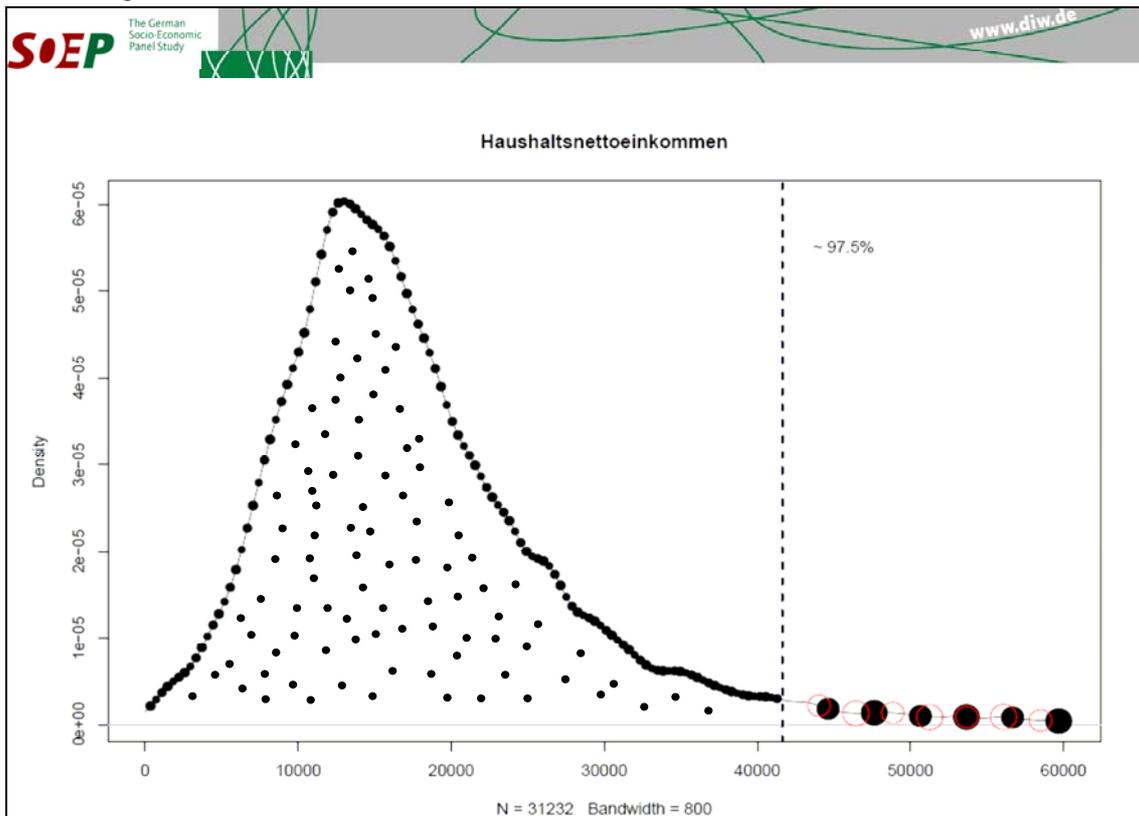
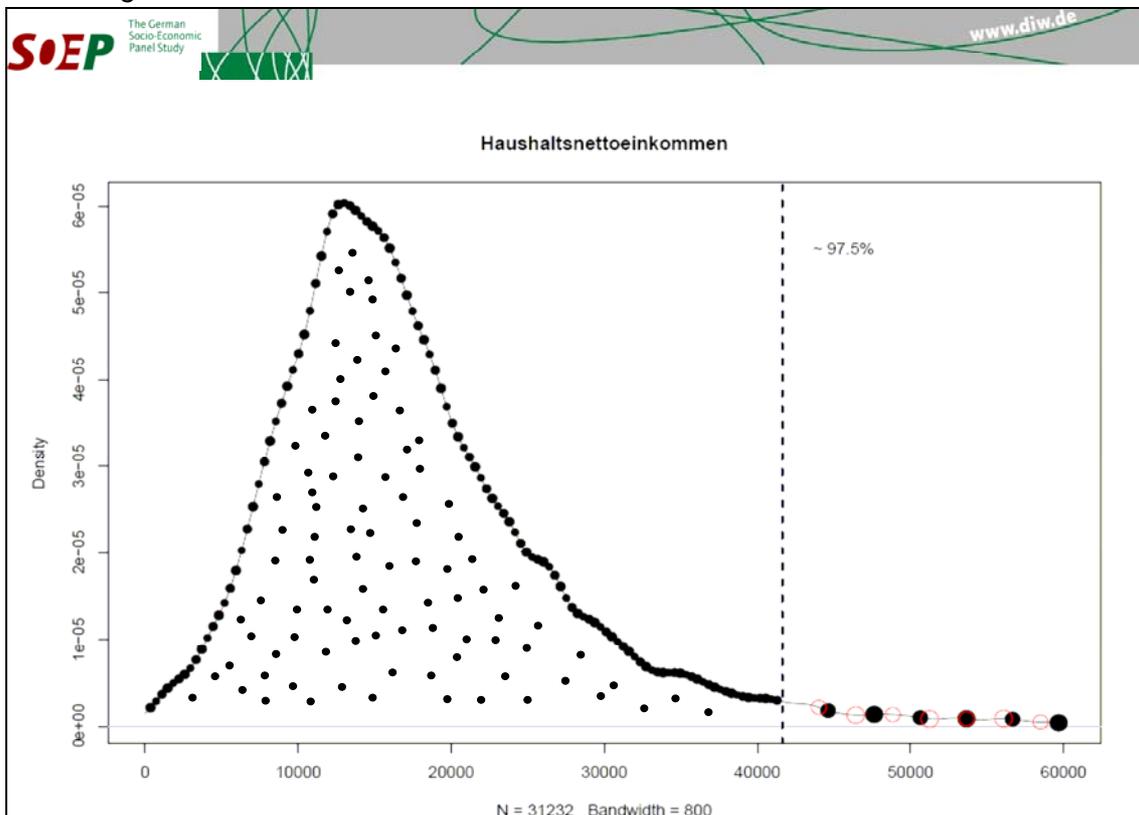


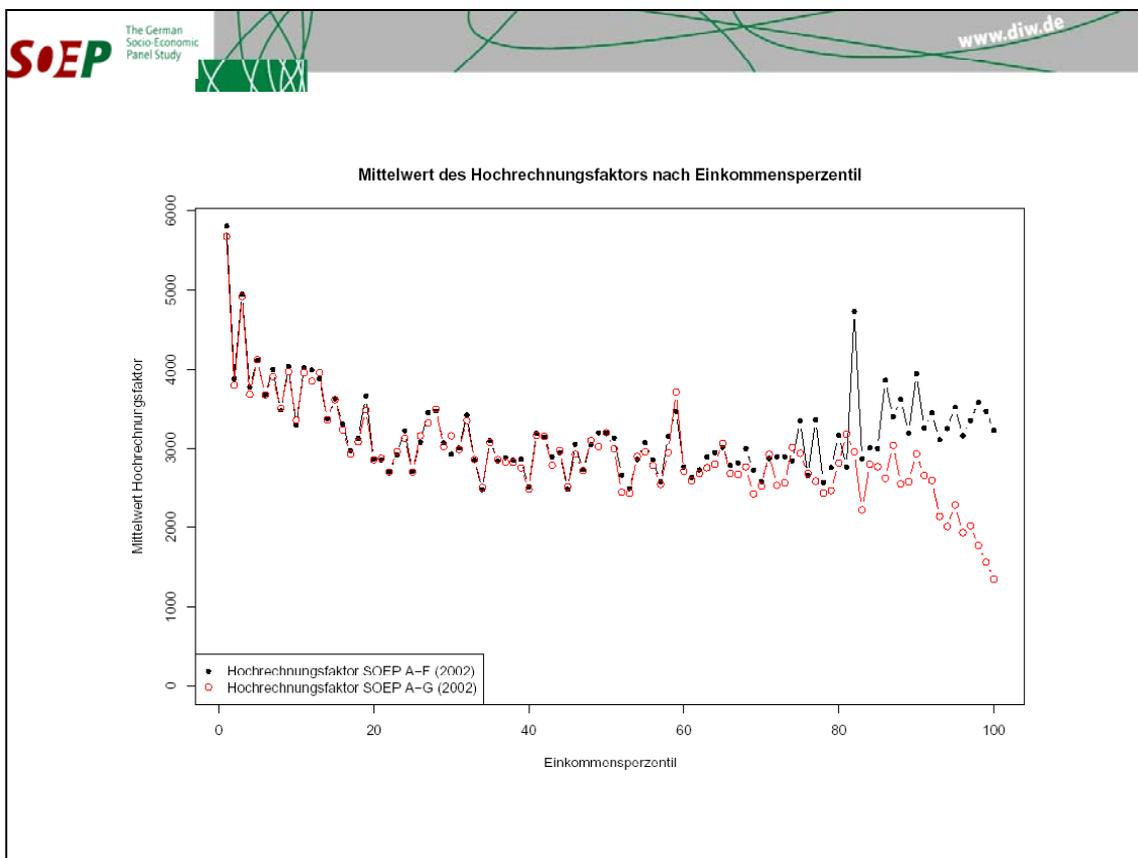
Abbildung 2c:



Wenn man sich Abbildung 3 näher anschaut, stellt man auch fest: Es gab im Hinblick auf hohe Einkommen keine sehr große Verzerrung in den alten Stichproben. Die Hochrechnungsfaktoren der hohen Einkommen waren nicht ungewöhnlich groß, sie waren nur minimal größer als in der Mitte der Verteilung. Das heißt, dass das, was man in der Literatur lesen kann – nämlich: Bezieher hoher Einkommen würden nicht gerne an Umfragen teilnehmen –, so gar nicht stimmt. Diese Haushalte haben im SOEP lediglich minimal seltener teilgenommen. Das Problem der hohen Einkommen ist schlicht und einfach, dass man sie in kleinen Stichproben einfach nicht in einer genügend hohen Fallzahl finden kann.

Im ganz unteren Einkommensbereich ist das Problem der Teilnahme-Bereitschaft eher größer. Hier sind die Hochrechnungsfaktoren umso höher, je kleiner die Einkommen sind, wobei dieser extrem große Hochrechnungsfaktor ganz links, vermute ich, eher ein Kodierungs-Problem als ein Erhebungs-Problem ist. Die relativ geringe Teilnahmebereitschaft in den unteren Einkommensbereichen ist von der Fallzahl allerdings kein Problem, weil es im unteren Einkommensbereich einfach mehr Fälle in der Grundgesamtheit als im obersten Einkommensbereich gibt.

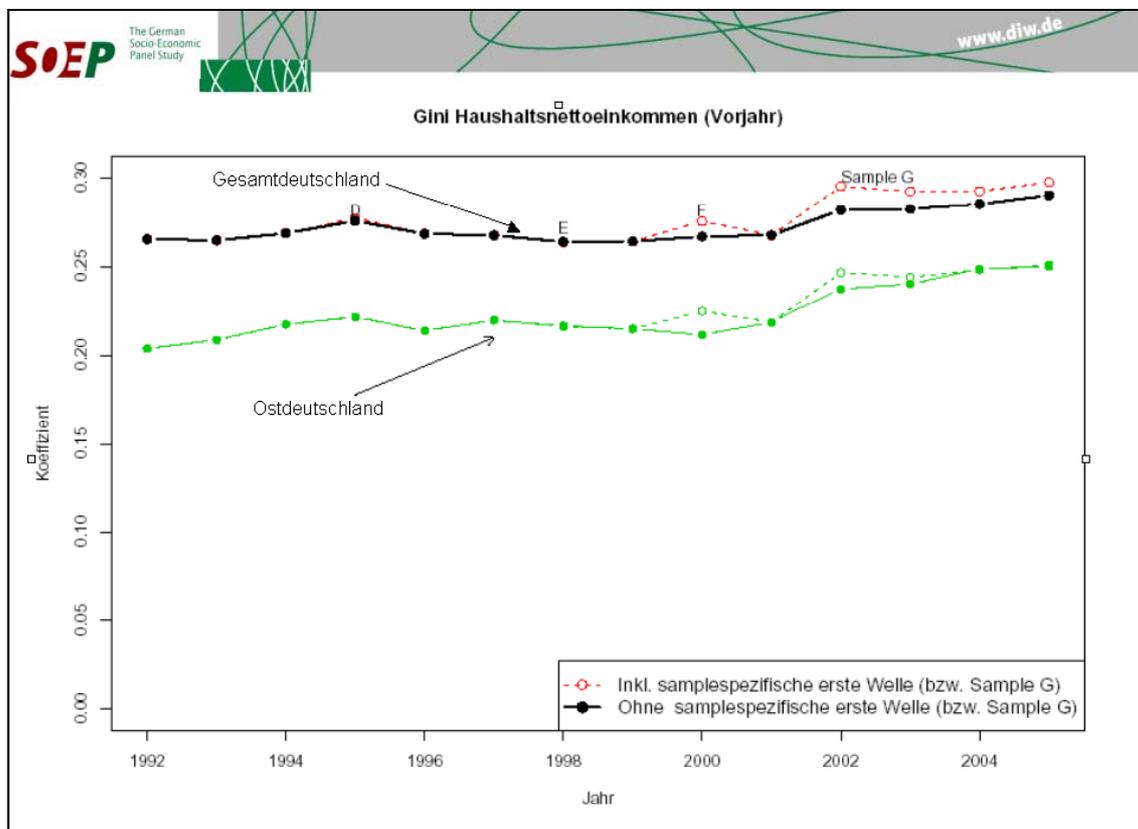
Abbildung 3:



Ich will allerdings auch betonen: In allen Erhebungen weltweit ist die bittere Armut nicht erfasst. Bittere Armut, so würde ich die Situation von Personen bezeichnen, die nicht in Haushalten leben, sondern auf der Straße bzw. in Notunterkünften. Diese bittere Armut ist im SOEP nicht erfasst, sie ist in keiner anderen vergleichbaren Erhebung dieser Welt erfasst. Und es ist nach wie vor eine Herausforderung auch für eine Armuts- und Reichtumsberichterstattung, methodisch belastbare Aussagen für bittere Armut zu machen. Das ist aber heute nicht das Thema.

Für die obersten 2,7 % der Netto-Äquivalenzeinkommen stehen im SOEP jetzt etwa 600 Haushalte mit etwa 1.400 Personen, die in diesen Haushalten leben, zur Verfügung. Nimmt man die obersten 5 %, dann sind es etwa 1.000 Haushalte mit über 2.000 Personen. Das ist nach wie vor keine riesengroße Fallzahl, aber sie reicht aus, um beispielsweise Längsschnittanalysen über die Stabilität der Einkommen und der Vermögen zu machen. Sie reicht insbesondere auch aus, um für diese Gruppe von Haushalten und Personen Aussagen über deren nicht-monetäre Lebenslagen zu machen und über die Zusammenhänge der Lebenslage der Älteren und der Kinder. Wir werden die Kinder, die in diesen Haushalten leben, wie alle anderen Stichprobenkinder auch über Jahre hinweg weiter verfolgen und können in einigen Jahren Aussagen darüber machen, inwieweit hohe Einkommen und hohe Vermögen dann sich in den Lebenslagen der Kinder stabil wiederfinden oder nicht.

Abbildung 4:



In Abbildung 4 wird deutlich gemacht, welchen Einfluss auf die berechnete Ungleichheit das Sample G hat; gemessen an dem Gini-Koeffizienten. Sie sehen, der Einfluss auf die Stichprobe in Ostdeutschland ist nicht sichtbar, weil die Gruppe von Hocheinkommensbeziehern in Ostdeutschland sehr klein ist. Faktisch ist G fast komplett eine Stichprobe für Westdeutschland.

Was man in Abbildung 4 auch sehen kann: Im Jahr 2002, in der ersten Welle, ist die Abweichung besonders groß. Nur dann ist sie übrigens statistisch signifikant. Das liegt daran, dass – wie wir inzwischen wissen – Befragte in der ersten Welle der Erhebung der Einkommensbestandteile jeweils mehr Fehler machen als in späteren Wellen, wenn sie Erfahrung mit dem SOEP-Fragebogen haben. Deswegen lassen wir beim SOEP inzwischen die erste Welle einer Teilstichprobe für die Einkommensanalysen ganz weg.

Das hat übrigens interessante Implikationen für die rotierende Stichprobe bei EU-SILC: Immer dann, wenn die Befragten sich daran gewöhnt haben, den komplizierten Haushaltsfragebogen auszufüllen, werden sie aus der Stichprobe nach vier Wellen herausrotiert. Aber das sei nur als Fußnote angemerkt.

Ich gebe Ihnen jetzt ganz kurz einige Vergleiche zwischen den Ergebnissen des SOEP hochgerechnet für die Samples A-F, also ohne die Hocheinkommensstichprobe, und für die Samples A-G, also mit der Hocheinkommensstichprobe (Abbildungen 5 bis 9).

Abbildung 5:




Hocheinkommensstichprobe

Äquivalenzgewichtetes Post-Government Income (Vorjahr), Deutschland 2002

Dezil	Anteil am Gesamteinkommen				Abweichung		
	Samples A-F		Samples A-G		AF vs AG (in %)		
	%	kum. %	%	kum. %	%	Kum. %	
1	3,2	3,2	3,1	3,1	-2,2	-2,2	
2	5,3	8,5	5,2	8,3	-2,1	-2,1	
3	6,5	15,0	6,4	14,7	-2,0	-2,1	
4	7,4	22,4	7,3	22,0	-2,3	-2,2	
5	8,4	30,8	8,2	30,2	-1,9	-2,1	
6	9,4	40,2	9,2	39,4	-2,0	-2,1	
7	10,7	50,9	10,5	49,9	-1,9	-2,0	
8	12,2	63,1	12,1	61,9	-1,5	-1,9	
9	14,7	77,8	14,5	76,4	-1,2	-1,8	
10	22,2	100,0	23,6	100,0	6,2	0,0	
<i>darunter</i>	<i>90.0-95.0 Perz.</i>	<i>8,9</i>	<i>86,7</i>	<i>9,0</i>	<i>85,4</i>	<i>1,1</i>	<i>-1,5</i>
<i>(im 10. Dezil):</i>	<i>95.0-97.5 Perz.</i>	<i>5,3</i>	<i>92,0</i>	<i>5,4</i>	<i>90,9</i>	<i>1,9</i>	<i>-1,3</i>
	<i>97.5-100 Perz.</i>	<i>8,0</i>	<i>100,0</i>	<i>9,1</i>	<i>100,0</i>	<i>14,8</i>	<i>0,0</i>
Total		100,0		100,0			

Im unteren Einkommensbereich, bis hin fast zur Spitze, verändert die Hocheinkommensstichprobe nichts – das soll auch so sein (vgl. z. B. Abbildung 5). Sie verändert auch unten ein bisschen etwas, wenn man – wie in diesem Vortrag – nicht Haushaltseinkommen, sondern Äquivalenzeinkommen betrachtet, also bedarfsgewichtete Einkommen. Dann können Haushalte mit einem sehr hohen Einkommen im Hinblick auf ihr Pro-Kopf-Einkommen oder ihr Äquivalenzeinkommen sich durchaus auch in unteren und mittleren Regionen bewegen, und damit kann Stichprobe G die Verteilung der Äquivalenzeinkommen überall in der Verteilung beeinflussen. Etwa ein Haushalt, der ein sehr hohes Einkommen hat, in dem aber sehr viele Personen leben, kann beim Äquivalenzeinkommen durchaus beachtlich nach unten absinken. Man kann aber auch sehen, dass sich der Unterschied den Stichprobe G macht, wirklich in der absoluten Spitze der Beobachtungen abspielt.

Abbildung 6:




Hocheinkommensstichprobe

Mobilität

	Samples A-F	Samples A-G
Bartholomew	0,69	0,69
Shorrocks	0,60	0,59
Fields-Ok	0,24	0,24

Äquivalenzgewichtetes Haushaltsnettoeinkommen 2003 und 2005 (Vorjahr)

Wir können jetzt über die höchsten 2,5 % nicht nur eine von der Fallzahl her bessere Struktur-Aussage machen, sondern dort sind auch die gesamtwirtschaftlichen Nachweisquoten, beispielsweise gemessen an der VGR, verbessert worden. Das liegt

daran, dass wir durch die größere Zahl von Beobachtungen auch einige Haushalte beobachtet haben, deren Einkommen über dem Maximaleinkommen, das wir zuvor im SOEP hatten, liegen. Das hätte nicht so sein müssen, es hätte auch zufällig so sein können, dass das Maximaleinkommen in den Altstichproben höher gewesen wäre als in der Hocheinkommensstichprobe. Empirisch war es aber so, dass durch Stichprobe G die Einkommensgrenze, die im SOEP beobachtet wird, etwas nach rechts verschoben wurde. In 2002 war das Maximaleinkommen (Vorjahres-Haushalts-Nettoeinkommen) der Altstichproben (A-F) bei etwa 550.000 Euro, aber im Sample G bei über 1 Million Euro. Dies ist zwar eine Verdopplung des Maximaleinkommens; aber es muss bedacht werden: es sind Einzelfälle und angesichts von einigen Einkommen in Deutschland, die bei zwei- und sogar dreistelligen Millionenbeträgen liegen, ist es nur eine minimale Verschiebung der empirisch gemessenen „Einkommens-Grenze“.

Durch die „Rechtsverschiebung“ der maximal gemessenen Einkommen nimmt das Gewicht dieser höchsten Einkommen in der Gesamtstichprobe zu, und deswegen wird auch die Einkommensungleichheit, die wir messen, vergrößert. Ich will noch einmal betonen: Hätten wir zufällig ein sehr hohes Einkommen mit einem zufällig sehr großen Hochrechnungsfaktor schon in den Altstichproben beobachtet, hätte das gar nicht eintreten müssen.

Wenn man jetzt einige Mobilitätsindices berechnet, die sich auf die Gesamtverteilung beziehen, stellt man fest, dass es überhaupt keinen Unterschied macht, ob man mit oder ohne die Hocheinkommensstichprobe rechnet (vgl. Abbildung 6). Das liegt im Wesentlichen daran, dass wir es eben bei den Altstichproben mit keiner Verzerrung zu tun hatten, und zum anderen, dass bei einer Aussage über die Gesamtverteilung der oberste Einkommensbereich definitionsgemäß ein geringes Gewicht hat.

Wenn man sich die Mobilität nach Dezilen anschaut (vgl. Abbildung 7), kann man erkennen, dass lediglich im Bereich zwischen 90 und 95 % der Verteilung die Stichprobe G eine signifikante Veränderung erbracht hat. Ich will jetzt allerdings nicht auf die einzelnen Werte eingehen, das können wir im Zweifel in der Diskussion tun.

Die entscheidende Nachricht ist: die Hocheinkommensstichprobe hat im SOEP die Fallzahl gezielt vergrößert und sie erlaubt dadurch bessere Strukturanalysen von „Reichtum“. Die Hocheinkommensstichprobe hat aber, was auch eine gute Nachricht ist, kein komplett neues Bild des Reichtums erbracht.

Abbildung 7:




Hocheinkommensstichprobe

Mobilität

Dezil	Verbleibsquote pro Quantil (in %)		Glass-Prais Index		Abweichung Glass-Prais AF vs AG (in %)
	A-F	A-G	A-F	A-G	
1	55,4	54,5	0,50	0,51	2,05
2	43,2	43,1	0,63	0,63	0,28
3	30,9	30,4	0,77	0,77	0,63
4	29,5	29,8	0,78	0,78	-0,31
5	24,5	23,3	0,84	0,85	1,68
6	29,6	28,6	0,78	0,79	1,34
7	28,8	28,4	0,79	0,80	0,75
8	29,3	29,5	0,79	0,78	-0,31
9	42,6	43,0	0,64	0,63	-0,70
<i>90.0-95.0 Perz.</i>	<i>30,7</i>	<i>36,8</i>	<i>0,73</i>	<i>0,67</i>	<i>-8,78</i>
<i>95.0-97.5 Perz.</i>	<i>24,8</i>	<i>24,1</i>	<i>0,77</i>	<i>0,78</i>	<i>0,86</i>
<i>97.5-100 Perz.</i>	<i>53,8</i>	<i>55,6</i>	<i>0,47</i>	<i>0,46</i>	<i>-3,80</i>

Äquivalenzgewichtetes Haushaltsnettoeinkommen 2003 und 2005 (Vorjahr)

Ich komme damit zum Thema Vermögen bzw. zur SOEP-Vermögensbilanz und will mit einem Vergleich der Vermögen, wie wir sie im SOEP messen, mit der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung beginnen, um dann ein spezifisches Verteilungsergebnis zu präsentieren.

Bei der Erhebung von Vermögen in Haushaltsstichproben tritt weltweit das Problem auf, dass man i. d. R. Vermögensaggregate aus den Haushaltsstichproben erhält, die deutlich kleiner sind als die in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR). Das hat zwei Gründe. Zum einen liegt es daran, dass Leute ihr Vermögen nicht zutreffend angeben. Zum Zweiten, dass Haushalte mit extrem hohen Vermögen in den Stichproben nicht enthalten sind. Letzteres könnte zwar theoretisch der Fall sein, ist es faktisch aber nicht. Ich kenne weltweit keine Stichprobe, in der ein Vermögensmilliardär enthalten ist. Das spricht aber wiederum nicht ohne weiteres dafür, dass die Stichproben verzerrt wären, sondern man muss sich vorstellen, wie wenig Vermögensmilliardäre es in Deutschland und anderswo gibt. Selbst im Mikrozensus, einer großen 1 %-Stichprobe, werden Sie erwartungsgemäß keinen Milliardär finden, da es weniger als 100 in Deutschland gibt.

Zum Dritten besteht das Problem darin, dass in der VGR die Vermögen nicht für den privaten Haushaltssektor ermittelt werden, sondern die Gesamtvermögen. Aber jede

Menge Vermögen werden nicht von privaten Haushalten gehalten. Deswegen muss man erst einmal, um diesen Vergleich zu machen, die VGR bereinigen. Das ist eine Kunst für sich. In diesem Fall hat das die Bundesbank erledigt, und zwar für die Luxembourg Wealth Study, LWS. Die Luxembourg Wealth Study ist ein neues Produkt von LIS, die international vergleichend eine Datenbasis für Vermögen in privaten Haushalten zusammenstellt. LWS hat sich Mühe gegeben, für die Daten, die im Moment in der Datenbasis enthalten sind, die Nachweisquoten für die verschiedenen Stichproben und Länder auszuweisen. Für Deutschland hat zu diesem Zweck die Bundesbank die VGR so umgerechnet, dass sie überhaupt vergleichbar mit Haushaltsdaten ist. Darüber hinaus will ich noch auf das Problem hinweisen, dass die VGR keineswegs fehlerfrei ist. Beachtliche Teile müssen mangels Primärdaten geschätzt werden. Insofern ist es auch wegen der Probleme der VGR selbst nicht überraschend, wenn aus Stichproben hochgerechnete Vermögensaggregate nicht mit den Werten der VGR übereinstimmen.

Abbildung 8:




Cross-National comparison of household wealth information in survey data and national balance sheets
(Ratio of per capita household wealth in survey to NBS, %)

Wealth variable	LWS, β -version					LWS, α -version			Interpolation based on Hauser/Stein 2001, 2006
	Canada	Italy	UK	USA		Germany			
	SFS 1999	SHIW 2002	BHPS 2000	PSID 2001	SCF 2001	SOEP 2002	SOEP 2002 A-F	SOEP 2002 A-G	EVS 1998
Non-financial assets	87	65	91	95	117	77	97	98	?
Financial assets	16	18	13	25	38	18	18	34	?
Debt	69	37	66	67	86	60	64	93	?
Net worth	38	48	44	46	61	53	67	69	(66)

Source: LWS database, β -version (July 15, 2006); Sierminska et al (2006), table 5.; Hauser / Stein (2001, 2006), tables 1 and 2.

Wenn man sich nun den rechten Block in Abbildung 8 anguckt, so sind das die Zahlen für Deutschland. Dort gibt es einen großen Unterschied zwischen den Spalten für

SOEP 2002, SOEP 2002 A-F und SOEP 2002 A-G. Dieser Unterschied basiert darauf, dass wir für die Zwecke von der Luxembourg Wealth Study die Imputation für fehlende Werte bei Vermögen verbessert haben; dadurch ist die Spalte „SOEP 2002“ völlig überholt. Man kann erkennen, dass durch die besseren Imputationen die Nachweisquoten deutlich verbessert wurden.

Ich will das dahinterliegende Problem kurz schildern: Wenn ich eine Gesamtstichprobe nehme und nicht konsequent für fehlende Werte imputiere – ein fehlender Wert entsteht dann, wenn jemand sagt, ich habe eine bestimmte Vermögenskategorie, aber dann das Vermögen nicht angibt –, unterschätze ich natürlich definitionsgemäß das Aggregat, weil ja ohne Imputationen Beobachtungen, von denen ich weiß, dass sie ein Vermögen haben, mit dem Wert 0 eingehen. Ich habe dann zwei Möglichkeiten: Entweder ich werfe alle Beobachtungen weg, bei denen Missing Values enthalten sind, oder ich imputiere konsequent für die Missing Values. Da wir wissen, dass es einen Strukturunterschied zwischen denen gibt, die alles angeben, und denen, die nichts oder nur partiell angeben, haben wir uns für das Imputieren entschieden (denn durch das „Wegwerfen“ von Beobachtungen würden wir nicht nur statistische Power verlieren, sondern auch verzerrte Ergebnisse produzieren, wenn wir die Reststichprobe nicht nochmals hochrechnen würden.) Und wenn man das konsequent mit den neuesten Methoden macht, die zur Verfügung stehen – das ist natürlich eine multiple Imputation, um Konfidenzbänder ordentlich ausrechnen zu können –, dann erkennt man, dass das SOEP im Hinblick auf das Netto-Vermögen einschließlich der Hocheinkommensstichprobe auf eine Nachweisquote von knapp 70 % kommt. Wir liegen damit in der Größenordnung der Spezialstichprobe EVS; wir liegen sogar ein bisschen darüber. Und wir liegen international gesehen verblüffend gut, was unter anderem auch daran liegt, dass die Hocheinkommensstichprobe gerade im Bereich der Vermögen einige sehr große Vermögen eben besser erfasst als das zuvor der Fall war, und das schlägt dann auch auf das Aggregat durch. Hinter den sehr guten SOEP-Ergebnissen steht natürlich die Tatsache, dass es bei den üblichen Haushalts- oder auch Panelstichproben weltweit keine Überrepräsentation von Haushalten mit hohem Einkommen gibt.

Man kann in der achten Spalte von Abbildung 8 deutlich erkennen, dass es sich für das SOEP gelohnt hat, in die Haushalte mit hohem Einkommen methodisch zu investieren, weil wir in der Tat die Datenqualität des SOEP dadurch verbessert haben.

Wenn Sie nun die einzelnen Komponenten des Vermögens betrachten, dann stellen Sie fest, dass Financial Assets weltweit sehr unzureichend erfasst werden. Bei Non-Financial-Assets kommen viele Erhebungen in die Größenordnung von 90 % oder sogar von über 100 %. Das erreichen wir beim SOEP auch, und die Schulden werden ebenfalls sehr gut erfasst; lediglich Financial Assets sind das Problem. Dennoch liegen wir mit einer Nachweisquote von ca. 34 % weit besser als die meisten anderen Daten-

basen im Ausland; mit einer Ausnahme – dem US Survey of Consumer Finances (SCF) –, der noch etwas besser liegt. Wir haben mit der neuen Erhebung der Vermögen im SOEP nicht nur, auch im internationalen Vergleich gesehen, eine sehr gute Repräsentation der Vermögen erreicht. Wir haben darüber hinaus auch eine Innovation eingeführt, die Sie ansonsten, soweit ich weiß, nur noch in Großbritannien, in der British Household Panel Study, finden.

Abbildung 9:



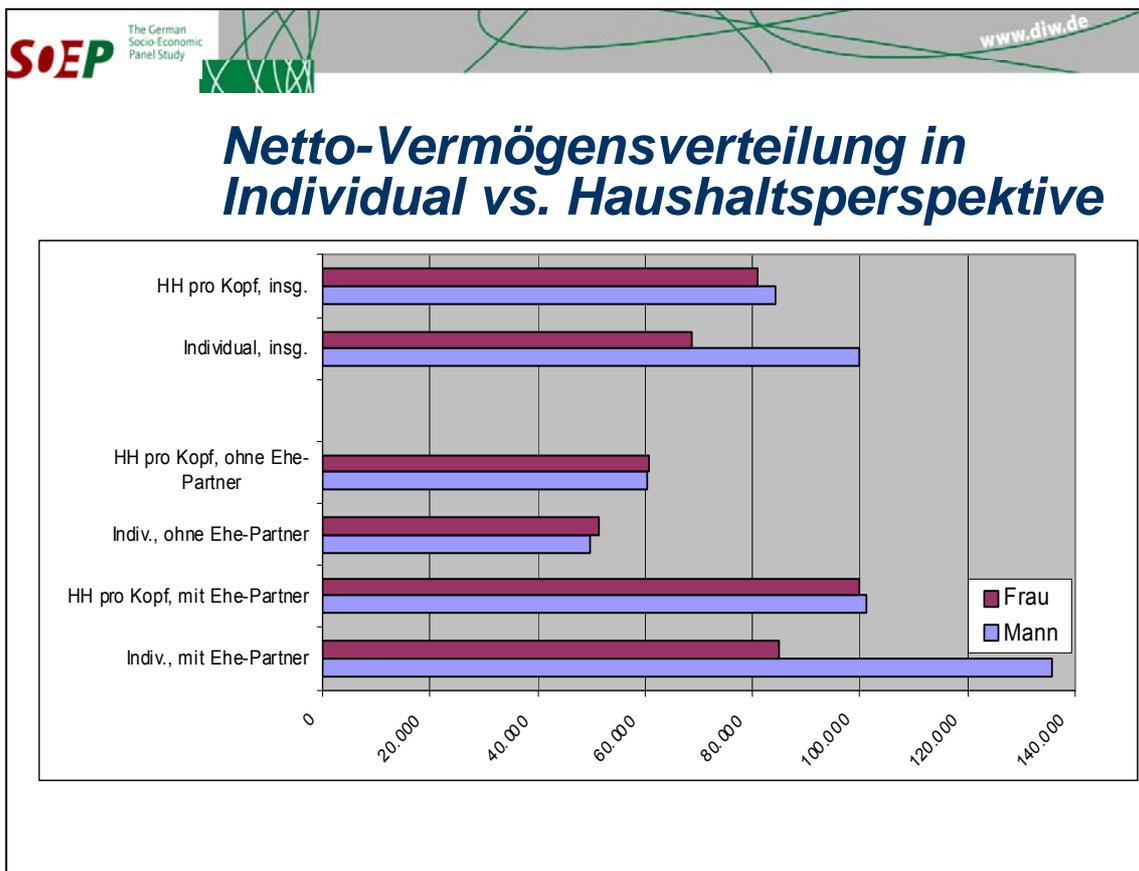

Pro-Kopf-Vermögen nach Einkommensdezil, Deutschland 2002

Dezil	Anteil am Gesamtvermögen				Abweichung		
	Samples A-F		Samples A-G		AF vs AG (in %)		
	%	kum. %	%	kum. %	%	Kum. %	
1	1,9	1,9	1,8	1,8	-4,9	-4,9	
2	2,8	4,8	2,6	4,5	-6,3	-5,8	
3	3,9	8,6	3,7	8,2	-4,0	-5,0	
4	5,2	13,8	4,8	13,0	-7,8	-6,0	
5	5,9	19,7	5,6	18,5	-5,8	-5,9	
6	7,6	27,3	7,2	25,8	-5,0	-5,7	
7	12,0	39,3	11,3	37,1	-5,5	-5,6	
8	12,6	51,9	12,0	49,0	-4,9	-5,4	
9	14,8	66,7	14,6	63,6	-1,6	-4,6	
10	33,3	100,0	36,4	100,0	9,2	0,0	
<i>darunter</i>	<i>90.0-95.0 Perz.</i>	<i>9,4</i>	<i>76,1</i>	<i>10,3</i>	<i>73,9</i>	<i>9,7</i>	<i>-2,8</i>
<i>(im 10. Dezil):</i>	<i>95.0-97.5 Perz.</i>	<i>7,0</i>	<i>83,1</i>	<i>6,8</i>	<i>80,8</i>	<i>-2,7</i>	<i>-2,8</i>
	<i>97.5-100 Perz.</i>	<i>16,9</i>	<i>100,0</i>	<i>19,2</i>	<i>100,0</i>	<i>13,9</i>	<i>0,0</i>
Total		100,0		100,0			

Wir haben die Vermögen zwar auf Haushaltsebene erfragt, aber dann jeden Erwachsenen auch nach seinem individuellen Anteil gefragt. Dadurch sind geschlechtsspezifische Fragestellungen aufklärbar, für die es bislang keine Antworten gab (vgl. Abbildungen 9 und 10). Wenn man beispielsweise die Pro-Kopf-Vermögen auf der Haushaltsebene nach Männern und Frauen (die oberste Linie) differenziert, ist der Unterschied zwischen Frau und Mann im Pro-Kopf-Vermögen relativ gering. Wenn man sich aber die Individualvermögen anschaut, kommt man zu einem völlig anderen Bild: Dann haben Männer ein viel höheres Vermögen als Frauen. Und wenn man sich dann anschaut, woran das liegt (die unteren vier Balken), dann stellt man fest: Dieser

große Unterschied zwischen dem Vermögen, das Frauen und Männern gehört, kommt im Wesentlichen dadurch zustande, dass bei Ehepaaren die Unterschiede extrem groß sind. Bei Menschen, die nicht verheiratet sind, haben Männer und Frauen im Wesentlichen das gleiche Vermögen. Wenn es hier kleine Unterschiede bei den Pro-Kopf-Betrachtungen gibt, so liegt das daran, dass wir es mit einer Stichprobe und nicht mit einer Vollerhebung zu tun haben.

Abbildung 10:



Ich fasse zusammen:

Die Hocheinkommensstichprobe und die verbesserte Vermögensbilanz haben die Aussagekraft des SOEP gezielt verbessert. Die Erhebungswelle 2007 wird dadurch Analysen der Entwicklung der Vermögen zulassen, d. h. es wird eine echte Längsschnittanalyse möglich sein. Eine solche werden wir zusammen mit Herrn Hauser auch für den Armuts- und Reichtumsbericht konkret durchführen.

Lassen Sie mich bitte noch eine darüber hinausgehende forschungsstrategische Bemerkungen machen. Meines Erachtens sollte die Verbindung der Einkommens- und Vermögensangaben im SOEP mit Lebenslagenindikatoren stärker analysiert werden – damit bin ich wieder bei der Frage von Wolfgang Glatzer, mit der ich meinen Vortrag eingeleitet habe. Der Zusammenhang von Vermögen und privilegierten Lebenslagen, wobei Markt nur ein Aspekt ist, macht „Reichtum“ gesellschaftspolitisch interessant und wichtig. Die für derartige Analysen notwendigen Daten stehen bereits zur Verfügung. Solche Analysen müssen auch nicht vom DIW gemacht werden. Das sind Daten, die wie alle SOEP-Daten frei zur Verfügung stehen. Darauf können sich diejenigen Disziplinen, die das vielleicht besser können als wir in der SOEP-Gruppe am DIW Berlin, konzentrieren.

Man muss auch nicht abwarten, bis die Erhebung 2007 kommt, wir haben ja bereits vier Erhebungswellen für die Hocheinkommensstichprobe, und die Zusammenhänge zwischen hohem Einkommen, hohem Vermögen, Lebenslagen und die Frage, ob Reiche mutmaßlich durch das Nadelöhr durchkommen und ihr Seelenheil finden werden, die kann man jetzt schon analysieren. Vielen Dank.

Peter Westerheide, *ZEW Mannheim*

Vielen Dank, Herr Wagner, für diese umfassende Darstellung des Sozio-oekonomischen Panels, insbesondere der Hocheinkommensstichprobe und der Vermögensbilanz. Ich denke, es ist sehr interessant, insbesondere die 2007er Welle mit den vorliegenden Daten von 2002 zu vergleichen, was jetzt auch schon ansatzweise im nächsten Armuts- und Reichtumsbericht erfolgen soll. Gibt es unmittelbare Fragen zum Vortrag von Herrn Wagner?

Diskussion

Wolfgang Glatzer, *Universität Frankfurt a. M.*

Zum Sozio-oekonomischen Panel habe ich noch eine Frage. Dort sind bekanntlich die Hocheinkommensbezieher und die Durchschnittsbevölkerung enthalten. Nun gibt es manchmal die Hypothese, dass die Reichen wenig in die Bevölkerungsmehrheit integriert sind; die breite Bevölkerung kennt die Reichen vorwiegend aus den Medien und selten aus Primärkontakten. Und es gibt die andere Hypothese, dass zumindest ein wesentlicher Teil der Bevölkerung Kontakte und Umgang mit den Reichen hat. So etwas müsste man doch prüfen können, weil auch soziale Netzwerke im Panel erforscht werden. Könnte man diese Streitfrage klären, wie gut die Reichen in die Gesamtbevölkerung integriert sind?

Gert Wagner, DIW Berlin

So zugespitzt ist das nur sehr eingeschränkt möglich. Aber ein Blick in die SOEP-Fragebögen lohnt auf jeden Fall. Man kann auf jeden Fall Analysen für die Kinder machen, weil wir beispielsweise wissen, ob die Kinder auf Privatschulen gehen oder nicht. Das Netzwerk, das wir erheben, ist allerdings nicht fein genug, um Aussagen über die Einkommenspositionen derer, die im Netz drin sind, zu machen. Was man allerdings mit den SOEP-Daten analysieren kann, so wie sie jetzt schon vorhanden sind, ist, ob die Kinder reicher Leute auch wieder Kinder reicher Leute heiraten oder nicht. Das ist eine sehr relevante Fragestellung. Die Antwort ist: Die Reichen heiraten in der Tat überwiegend die Kinder reicher Leute. Es gibt im Economic Journal 2006 von Thomas Siedler (Marco Francesconi et al.) eine Analyse des Heiratsverhaltens in Großbritannien und in Deutschland auf Basis der BHPS- und der SOEP-Daten. Das Ergebnis ist insofern überraschend, als dass es sagt, dass die deutsche Gesellschaft im Hinblick auf das Heiraten noch abgeschlossener ist als die in Großbritannien; zumindest wenn man von der absoluten Spitze in Großbritannien absieht, wo ja offenkundig – wie man den Fotos und Geschichten in der Yellow Press unschwer entnehmen kann – seit Jahrhunderten nur untereinander geheiratet wird. Wenn man also vom Adel und dessen Verhaltensweisen absieht, ist die britische Gesellschaft im Moment sogar ein bisschen offener im Hinblick auf das Heiraten.

Reinhard Schüssler, Prognos Basel

Bei der Darstellung, wie gut gesamtwirtschaftliche Ergebnisse jetzt durch das SOEP abgedeckt werden, haben Sie zwischen Financial assets und Non-financial assets unterschieden. Bei Non-financial assets war der Deckungsgrad sehr hoch. Mich würde interessieren: Was fällt unter Non-financial assets und was fällt nicht darunter?

Gert Wagner, DIW Berlin

Um das noch einmal ganz deutlich zu sagen: Wir erheben im SOEP – im Gegensatz zur EVS – auch das Betriebsvermögen, so schwierig das auch ist.

Dieter Korczak, Institut für Grundlagen- und Programmforschung München

Zu der gleichen Tabelle für Deutschland: Dort wurde für Deutschland 69 % Schuldenerfassungsabdeckung angegeben. Können Sie mir auch sagen, was darunter genau zu verstehen ist?

Gert Wagner, DIW Berlin

Herr Grabka, wissen Sie es genau? Erhoben sind im SOEP die Hypotheken und die Konsumentenkredite. Im Prinzip ist also alles erfasst.

Markus Grabka, DIW Berlin

Im Prinzip sind unter Non-financial assets Immobilienvermögen zu verstehen – sowohl selbstgenutzte Immobilienvermögen als auch sonstige Immobilienvermögen –, und auch das Betriebsvermögen wurde hierunter gefasst. Wir haben hier die LWS-Definition einfach nur übernommen. Financial assets meint die typischen Geldanlagen. Hier besteht das Problem der Untererfassung vor allen Dingen deswegen, weil die Bundesbankstatistik an dieser Stelle nicht die privaten Organisationen ohne Erwerbzweck herausrechnet. Das ist der entscheidende Grund, warum hier eine so dermaßen geringe Erfassungsquote vorliegt.

Dieter Korczak, Institut für Grundlagen- und Programmforschung München

69 % heißt dann, von allen denkbar möglichen Hypotheken und Schulden werden durch das SOEP 69 % abgedeckt?

Gert Wagner, DIW Berlin

Die präzise Antwort ist: Gemessen an dem, was, wie die VGR glaubt, das Aggregat der Schulden wäre, weisen wir 69 % nach. Sie haben gewissermaßen das Problem gehört.¹

Dieter Korczak, Institut für Grundlagen- und Programmforschung München

Darf ich noch eine Nachfrage dazu stellen? Halten Sie es von daher für möglich oder für eher unwahrscheinlich oder für eher fragwürdig, aus dem SOEP Überschuldungszahlen für die Gesamtbevölkerung hochzurechnen?

¹ Die im Vortrag genannte Erfassungsquote von 69 % der Schulden ist nach Auskunft des DIW Berlin durch die weitere Bearbeitung des SOEP zu 93 % geworden.

Gert Wagner, DIW Berlin

Das ist aus dem SOEP mindestens so gut möglich wie aus anderen spezialisierten Umfragen. Die SOEP-Nachweisquote ist allein durch die Hocheinkommensstichprobe für die Vermögenssituationen, aber auch für die Verschuldungssituationen mit Sicherheit besser als irgend eine andere Umfrage, die Sie in Deutschland haben. Das ist ja kein SOEP-Problem, sondern das ist ein Survey-Problem – nicht nur in Deutschland, sondern weltweit.

Peter Westerheide, ZEW Mannheim

Mit Blick auf die Zeit würde ich jetzt darum bitten, dass wir zum nächsten Vortrag von Herrn Schunk übergehen. Vielen Dank, Herr Wagner, für diese umfassende Darstellung und die Antworten auf die Fragen.

Impulsreferat 3

Dr. Daniel Schunk, Universität Mannheim

Sparen und Vermögensbildung in Deutschland

Sehr geehrter Herr Staatssekretär, sehr geehrte Damen und Herren. Vielen Dank für die Möglichkeit, hier über das Thema „Sparen und Vermögensbildung“ sprechen zu dürfen. Mein Vortrag beschäftigt sich mit der empirischen Analyse der Sparentscheidungen deutscher Haushalte. Die Analyse bedient sich einer Datengrundlage, die wir deutschlandweit erheben. Es handelt sich um die so genannte SAVE-Umfrage.

Lassen Sie mich zunächst direkt an meinen Vorredner, Herrn Professor Wagner, anknüpfen und – in Ergänzung seiner Ausführungen über das Sozio-oekonomische Panel – im Folgenden ein wenig über unsere Datengrundlage, die SAVE-Umfrage, sprechen: Die SAVE-Umfrage ist ein Panel, das seit 2001 im Feld ist. Sie wird vom Mannheimer Forschungsinstitut Ökonomie und Demographischer Wandel zusammen mit TNS Infratest erhoben. Wir sind seit 2001 zweijährig im Feld und seit 2005 im Einjahresrhythmus und werden dabei vor allem durch die Deutsche Forschungsgemeinschaft finanziert. SAVE besteht aus einer Zufallsstichprobe von etwa dreieinhalbtausend Haushalten, die sich zu gleichen Teilen aus einer sogenannten Access-Panel-Stichprobe und einer Zufallsstichprobe zusammensetzen.

Die SAVE-Befragung erfasst seit 2001 eine vollständige Vermögensbilanz. Ein wichtiges Ziel der Befragung ist, die große Komplexität der Sparentscheidungen zu erfassen, d. h. neben der Vermögensbilanz finden sich auch detaillierte Fragen zu demografischen, psychologischen, soziologischen und gesundheitlichen Merkmalen

der Haushalte und natürlich viele quantitative und auch qualitativ erhobene ökonomische Merkmale. All diese Information hilft uns, besser zu verstehen, wie deutsche Haushalte ihre finanziellen Entscheidungen treffen.

Es hat sich bei uns gezeigt, dass gerade die Kombination von verschiedenen Fragentypen – d. h., von sowohl kognitiv belastenderen Fragen nach der Vermögensbilanz, als auch eher einfach beantwortbaren psychologischen und soziologischen Fragen – oftmals ganz hilfreich ist, um die Leute während der Befragung bei der Stange zu halten, zu motivieren, und eine gute Antwortqualität zu erhalten.

Nachdem ich Ihnen nun bereits Informationen zu unserer Erhebung zum Spar- und Finanzanlageverhalten gegeben habe, möchte ich Ihnen in der verbleibenden Zeit ganz im Sinne des Vortragstitels einige empirische Analysen zum Sparverhalten der deutschen Haushalte zeigen und diese diskutieren.

Sparen ist ein sehr wenig verstandener Aspekt menschlichen Handelns. Wenn man sich in der Literatur umschaute, so findet man, dass viele verschiedene Theorien des Sparverhaltens entwickelt wurden und werden. Kaum glauben Wissenschaftler, eine Theorie gefunden zu haben, so gibt es auch schon wieder Evidenz, dass eine große Gruppe von Haushalten genau dieser Theorie widerspricht. Ein Grund dafür ist, dass das Sparverhalten sehr heterogen ist, die Sparscheidungen lassen sich eben nicht vollständig durch wenige einfache sozioökonomische Haushaltsmerkmale erklären.

In diesem Vortrag möchte ich über die große Heterogenität des Haushaltssparverhaltens sprechen, das wir in Deutschland kennen, und ich möchte Ihnen berichten, wie wir uns der empirischen Analyse des Sparverhaltens nähern.

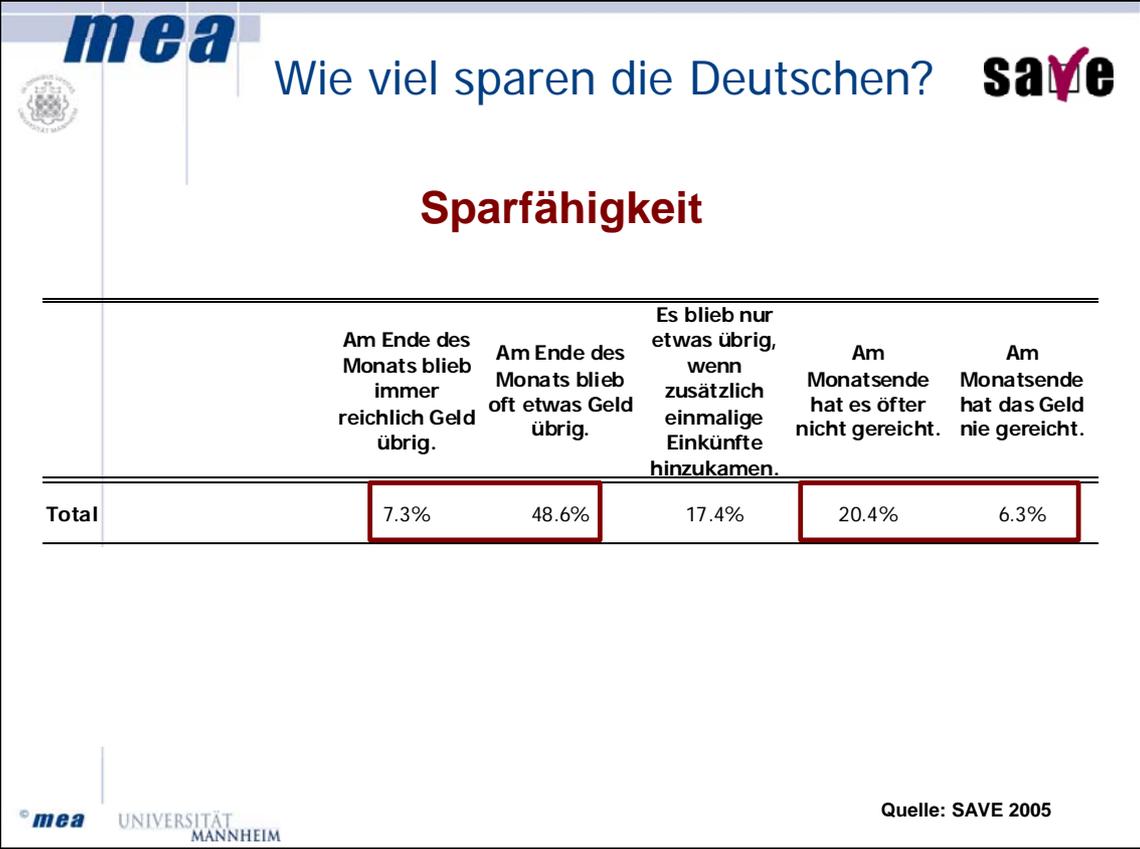
Der Vortrag ist daher strukturiert entlang der folgenden drei empirisch zu beantwortenden Fragen:

- Wie viel sparen die Deutschen?
- Wie sparen die Deutschen?
- Warum sparen die Deutschen?

Beginnen wir also mit der Frage, wie viel die Deutschen sparen. Sparen zu messen, das ist bei einigen meiner Vorredner schon angeklungen, ist ziemlich kompliziert. Wir nähern uns dieser Problematik dadurch, dass wir zunächst den Unterschied zwischen Einkommen und Ausgaben qualitativ zu erfassen versuchen. Wir bieten den Leuten dabei verschiedene Optionen: Sie dürfen sich in einer der in Abbildung 1 gezeigten 5 Kategorien eingruppiieren. Dabei finden wir, dass mehr als 50 % aller Haushalte angeben, bei ihnen würde am Ende des Monats mindestens etwas Geld übrig bleiben.

Diese Haushalte bezeichnen wir im Weiteren als „sparfähige“ Haushalte. Wie Sie sehen, sind allerdings etwa 25 % der deutschen Haushalte nicht sparfähig. Sie haben am Monatsende i. d. R. nicht genug Geld übrig, um Geld zurückzulegen.

Abbildung 1:



mea | **Wie viel sparen die Deutschen?** | **save**

Sparfähigkeit

	Am Ende des Monats blieb immer reichlich Geld übrig.	Am Ende des Monats blieb oft etwas Geld übrig.	Es blieb nur etwas übrig, wenn zusätzlich einmalige Einkünfte hinzukamen.	Am Monatsende hat es öfter nicht gereicht.	Am Monatsende hat das Geld nie gereicht.
Total	7.3%	48.6%	17.4%	20.4%	6.3%

mea | UNIVERSITÄT MANNHEIM

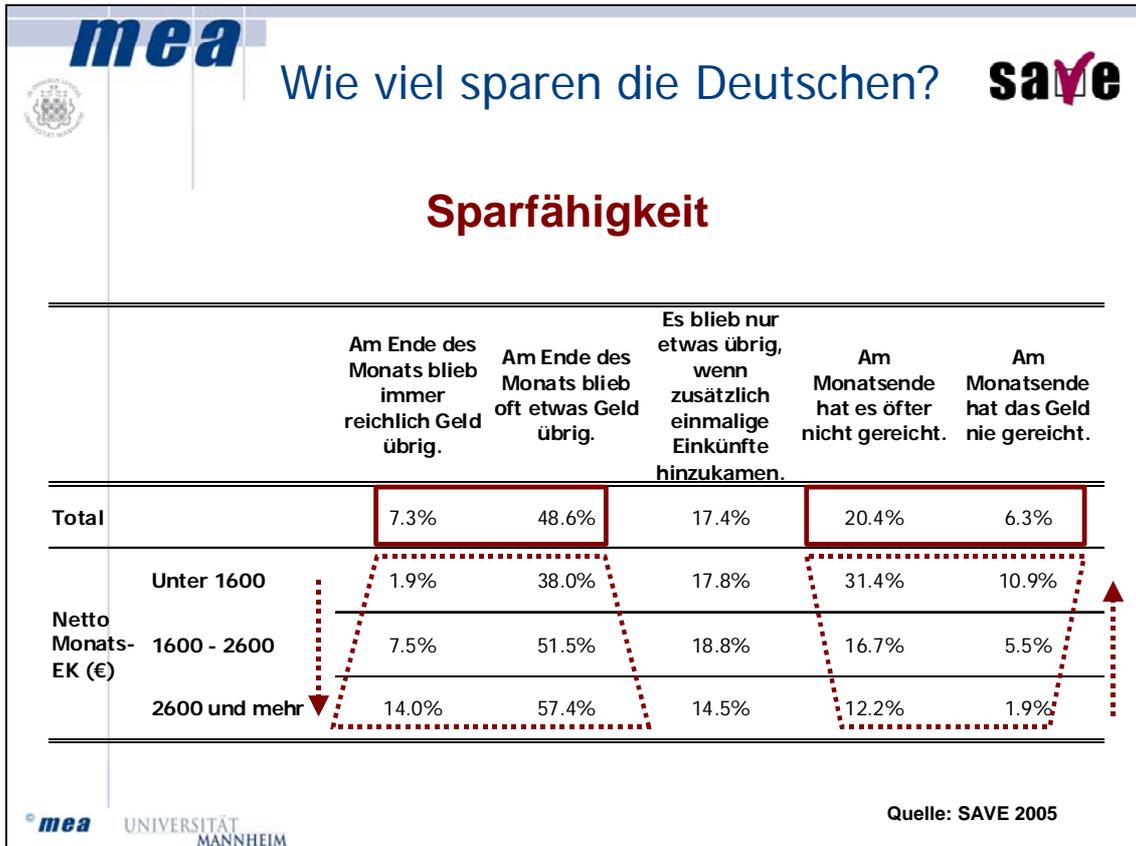
Quelle: SAVE 2005

Wenn wir uns nun etwas detaillierter anschauen, wie die Verteilung der Sparfähigkeit über verschiedene Einkommenskategorien aussieht, dann finden wir wie erwartet, dass mit zunehmendem Netto-Monatseinkommen der Anteil der Haushalte, die am Monatsende eine Menge übrig haben – die also sparfähig sind – stark steigt.

Wir haben hier mehr als 70 % sparfähige Haushalte in der Kategorie der Haushalte mit einem Netto-Monatseinkommen von 2.600 und mehr Euro. Umgekehrt nimmt der Anteil der Haushalte, die am Ende nicht genug übrig haben, mit zunehmendem Netto-Monatseinkommen ab: Nur noch ungefähr 14 % aller Haushalte, die 2.600 und mehr Euro zur Verfügung haben, geben an, am Ende des Monats nicht genug übrig gehabt zu haben.

Lassen Sie mich also als Zwischenbilanz zusammenfassen: Im Großen und Ganzen ist die subjektive Einschätzung der Sparfähigkeit mit der objektiven Erfassung der Sparquote konsistent.

Abbildung 2:



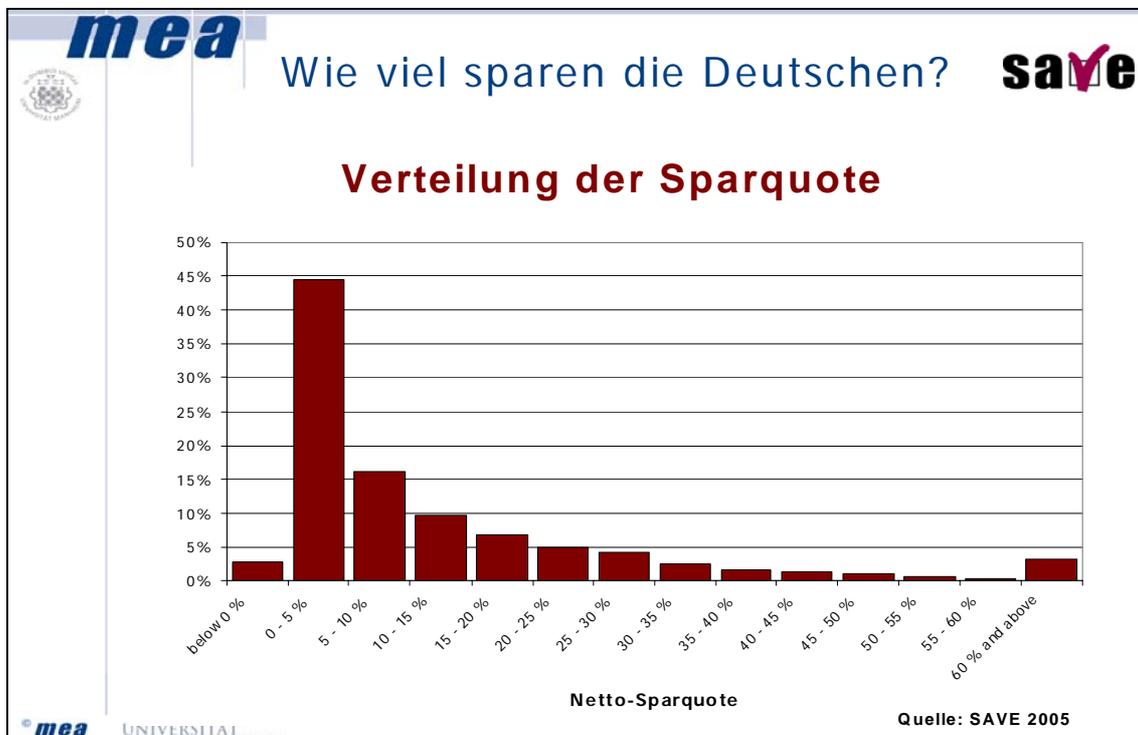
Wenn wir nun die Sparquote der Sparfähigkeit gegenüberstellen, so finden wir – wie erwartet –, dass über die verschiedenen Kategorien der Sparfähigkeit die Sparquote abnimmt.

Sie sehen z. B. eine mittlere Sparquote in ganz Deutschland von 11 %, Haushalte, die angeben, dass am Ende des Monats immer reichlich Geld übrig bleibt, haben eine mittlere Sparquote von 23 %. Abbildung 3 zeigt weiter, dass es einen erheblichen Unterschied zwischen der mittleren Sparquote – berechnet als Summe der Ersparnisse aller Haushalte geteilt durch die Summe der Nettoeinkommen aller Haushalte der Stichprobe – und dem Median aller Haushaltssparquoten gibt. Der Median liegt mit 5,6 % deutlich unter der mittleren Sparquote. Dieser Unterschied zwischen Mittelwert und Median deutet auf die Schiefe der Verteilung der Sparquoten hin, und diese Verteilung spiegelt die Vermögensverteilung wider. Wie sieht also die Verteilung der Sparquoten in Deutschland aus? Hierauf geht Abbildung 4 genauer ein: Wir sehen hier, was der Vergleich von Median und Mittelwert schon gezeigt hat: Wenige Haushalte sparen sehr viel: Wir sehen etwa 10 % der Haushalte, die eine erheblich höhere Sparquote als 30 % haben. Allerdings haben fast 50 % der Haushalte eine Netto-Sparquote kleiner als 5 %. Sparverhalten ist also sehr heterogen. Es gibt in Deutschland wenige Haushalte, die sehr viel sparen, und sehr viele Haushalte, die wenig oder gar nicht sparen.

Abbildung 3:



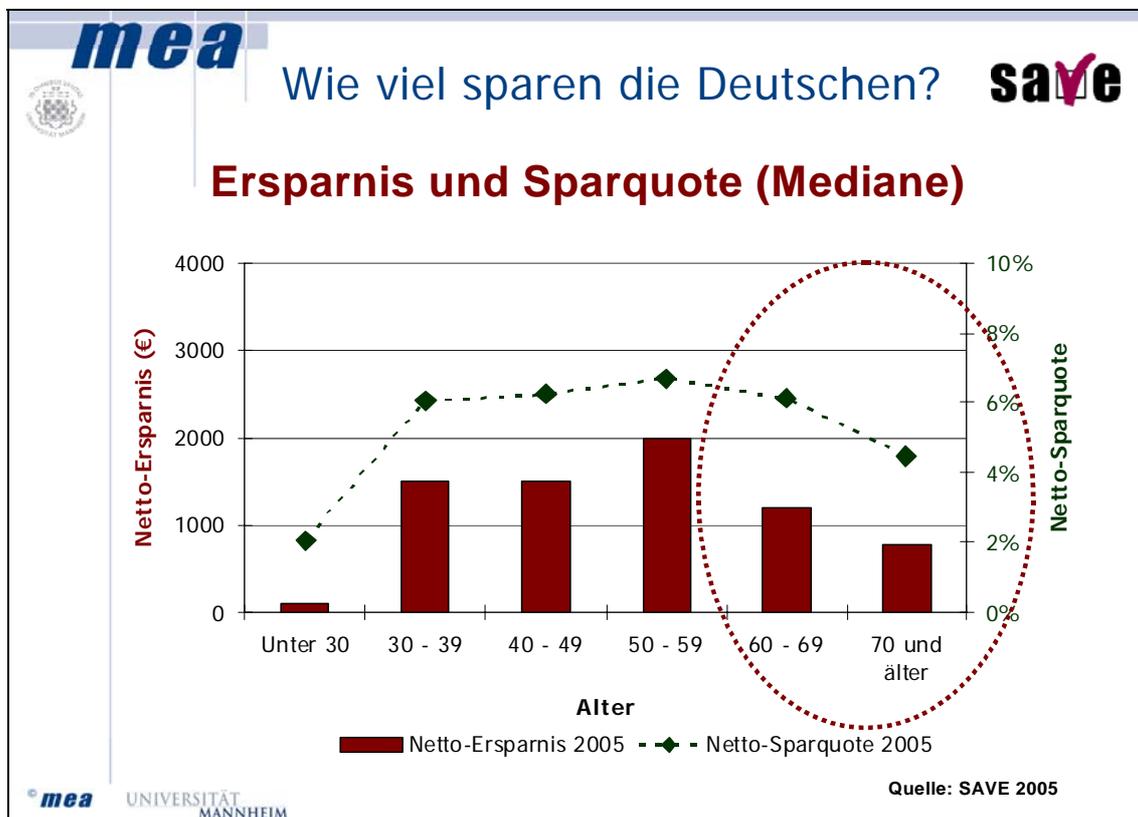
Abbildung 4:



Wie viel sparen die Deutschen, wie sieht der tatsächliche Sparbetrag aus? Die folgende Abbildung zeigt über verschiedene Altersklassen hinweg den Netto-Betrag der Ersparnis – berechnet als Medianwert der Sparquoten in der jeweiligen Altersklasse –, und sie zeigt die Netto-Sparquote.

Es zeigt sich die typische inverse U- oder Kamelhöckerform: Junge Haushalte sparen sehr wenig. Die Sparquote ist im mittleren Alter höher und in hohem Alter wieder niedriger. Erstaunlich ist: Selbst für die älteren und alten Haushalte haben wir eine Median-Sparquote zwischen 4 % und 6 %, und auch dort ist die jährliche Netto-Ersparnis deutlich positiv. Auch die älteren Haushalte in Deutschland sparen also sehr eifrig.

Abbildung 5:



Wir haben bislang darüber gesprochen, wie viel die Haushalte sparen. Im Folgenden wollen wir uns nun der Frage nähern, wie die Haushalte sparen.

Zu diesem Zweck versucht unser Fragebogeninstrument auf unterschiedliche Arten und Weisen, Sparverhalten zu typisieren. Eine Möglichkeit möchte ich Ihnen vorstellen: Wir haben die Haushalte gefragt, wie sie denn ihren Spartyp oder ihre Sparregelmäßigkeit selbst einschätzen.

In der folgenden Abbildung sehen Sie links verschiedene Kategorien der Sparregelmäßigkeit. Dort lesen Sie beispielsweise: „Ich lege regelmäßig einen festen Betrag an“, „ich lege regelmäßig etwas an, der Betrag ist flexibel“, „ich lege dann etwas an, wenn etwas zum Sparen übrig bleibt“ und so weiter. Im Fragebogen zeigen wir nun teilweise zusätzlich noch einige erläuternde Beispiele und bitten die Haushalte einzuschätzen, zu welcher Kategorie sie sich selbst zählen würden. Die dargestellte Tabelle zeigt uns, dass offensichtlich mehr als die Hälfte der deutschen Haushalte geplant sparen. Sie legen regelmäßig Geld an, entweder in Form eines festen Betrages – das sind i. d. R. Sparverträge diverser Art – oder in Form eines flexiblen Betrages. Mehr als die Hälfte der deutschen Haushalte sind also grundsolide Sparer. Nur etwa ein Viertel aller Haushalte spart nicht. Diese Zahl entspricht ziemlich genau unseren Erkenntnissen zur Sparfähigkeit der Haushalte, über die ich eben berichtet habe.

Abbildung 6:

	Total	Alter			Netto-Monats-EK (€)		
		unter 35	35 - 54	55 +	unter 1300	1300 - 2600	2600 +
Ich lege regelmäßig einen festen Betrag an.	35.5%	32.8%	44.4%	28.9%	20.2%	35.6%	55.3%
Ich lege regelmäßig etwas an, der Betrag ist flexibel.	16.5%	12.3%	13.4%	21.0%	13.3%	17.6%	18.9%
Ich lege dann etwas an, wenn etwas zum Sparen übrig bleibt.	22.4%	23.0%	17.5%	26.3%	23.9%	24.4%	16.9%
Ich habe keinen finanziellen Spielraum zum Sparen.	22.6%	27.9%	23.6%	19.6%	39.5%	18.7%	7.3%
Ich spare nicht, sondern will das Leben genießen.	3.0%	4.0%	1.0%	4.3%	3.2%	3.8%	1.6%

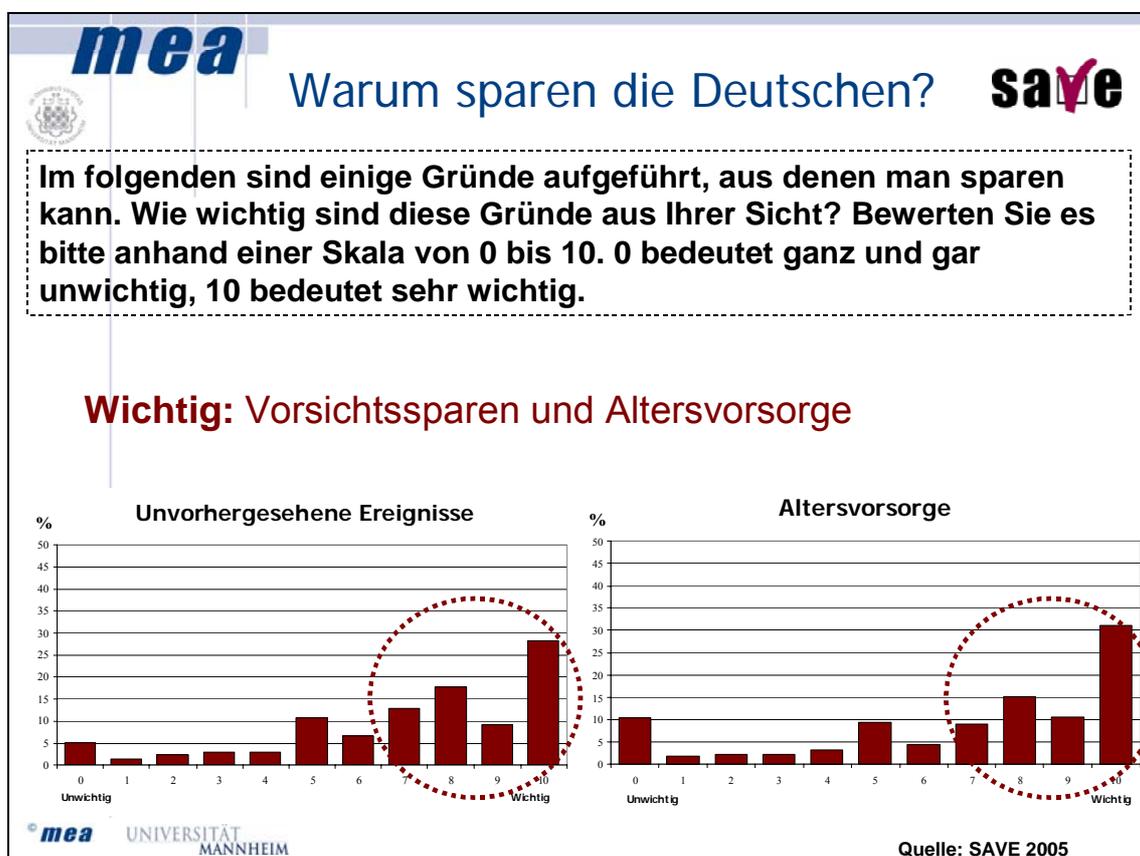
Quelle: SAVE 2005

Der bisherige Vortrag ging nach einer kurzen Vorstellung unserer Panelumfrage SAVE vor allem darüber, wie viel die Haushalte sparen und wie sie sparen. Vor dem Hintergrund wirtschaftspolitischer Reformen, die ganz bestimmte Sparmotive ansprechen – wie zum Beispiel das Altersvorsorgemotiv, an das sich die vor einigen Jahren eingeführte Riester-Rente richtet –, stellt sich natürlich insbesondere die Frage, warum die Deutschen sparen. Um dies herauszufinden, fragen wir die Haushalte in unserer

Umfrage einfach direkt danach, wie wichtig ihnen bestimmte Spargründe oder Sparmotive sind.

Das wichtigste der 9 Sparmotive, die ich im Folgenden vorstellen werde, ist das Motiv der Vorsorge für unvorhergesehene Ereignisse. Mehr als 60 % der Haushalte halten dieses Sparmotiv auf einer Wichtigkeits-Skala von 0 bis 10 für wichtig, d. h. sie geben ihm einen Wert höher als 7 auf unserer Skala. Ebenso wird das Altersvorsorgemotiv auch von mehr als 60 % der Haushalte als sehr wichtig eingeschätzt.

Abbildung 7:



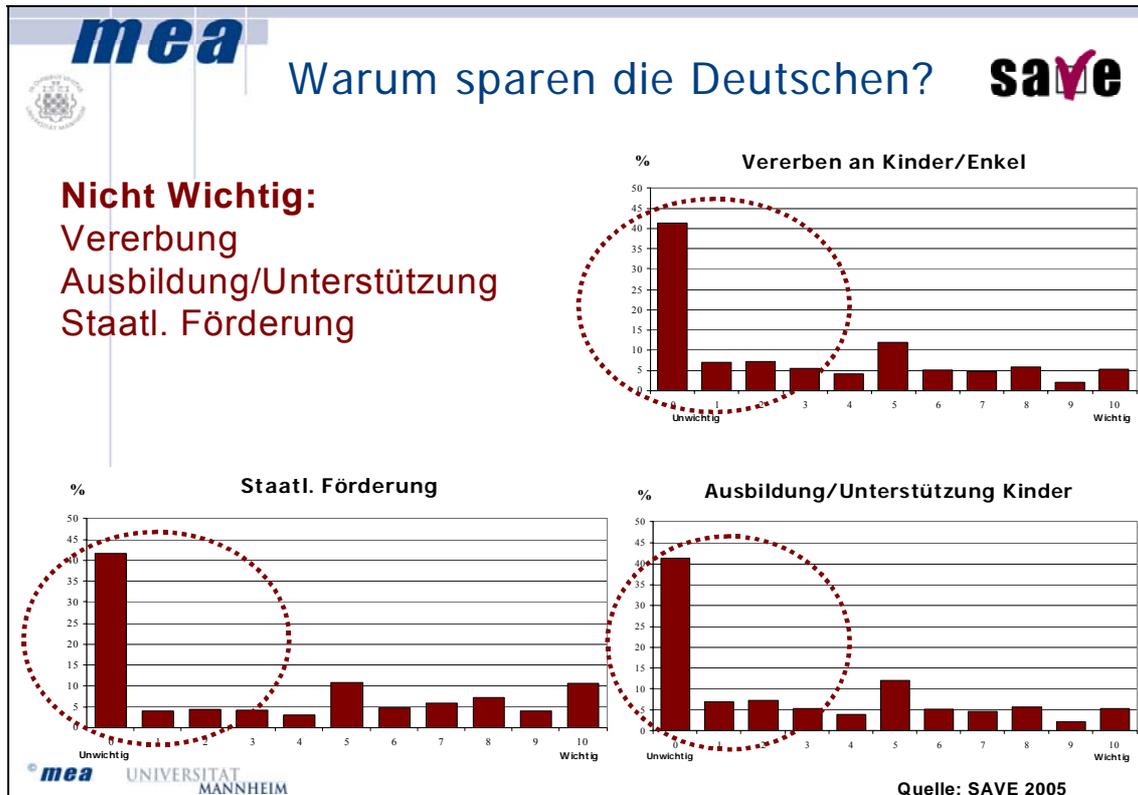
Die folgende Abbildung 8 zeigt uns: Weniger wichtig sind Sparmotive wie Urlaubsreisen oder größere Anschaffungen. Da gibt es, wie man hier an der Verteilung sieht, keinen eindeutigen Gipfel bei hohen Wichtigkeits-Werten.

Abbildung 8:



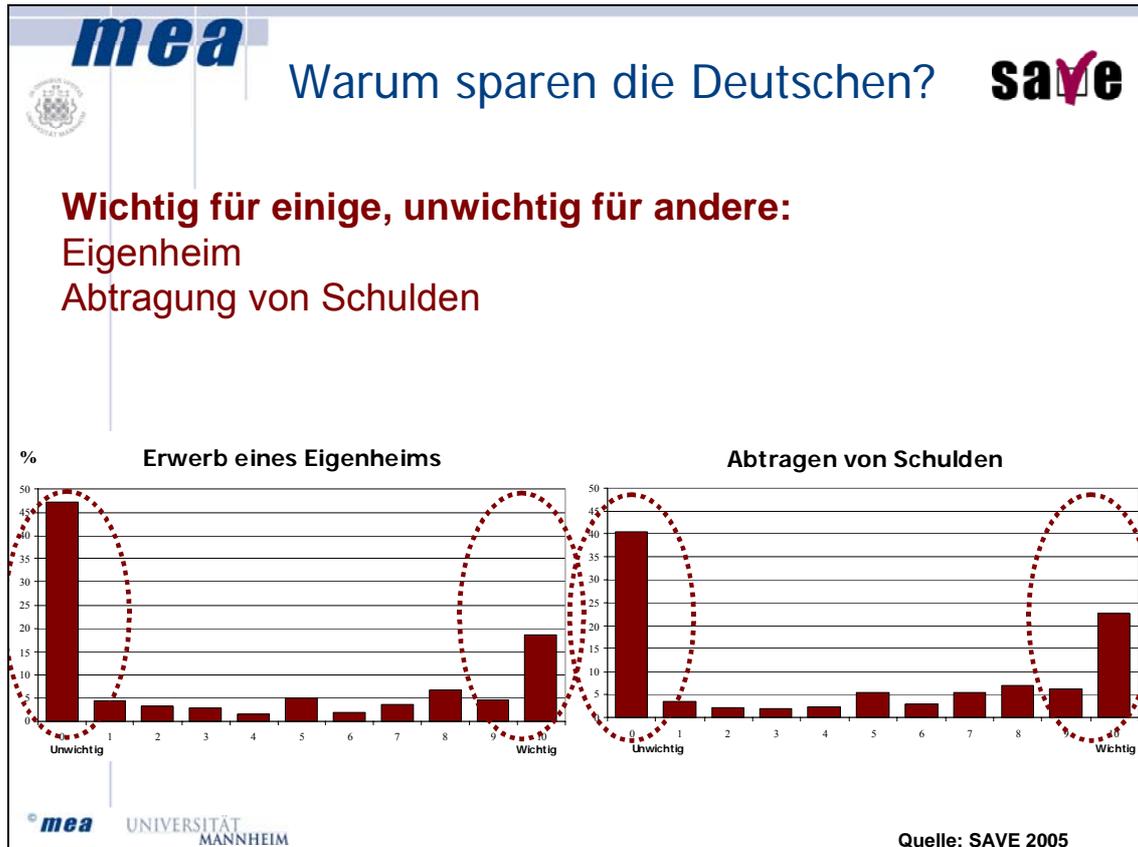
Abbildung 9 zeigt uns, dass das Vererbungsmotiv eher unwichtig ist: Selbst wenn ich mich in meiner Betrachtung nur auf die Haushalte beschränke, die Kinder haben, so geben immer noch mehr als die Hälfte aller Haushalte die Wichtigkeit des Vererbungsmotivs im unteren Bereich – also kleiner als 3 – an. Das Motiv „Ausbildung und Unterstützung für Kinder“ ist ebenso unwichtig für deutsche Haushalte. Interessant ist hier ein Vergleich zu den USA, wo die Schul- und Ausbildung der Kinder viel mehr von den Eltern finanziert wird als in Deutschland. Dort ist dieses Motiv erheblich stärker. Schließlich zeigt Abbildung 9, dass das Motiv „Staatliche Förderung“ ebenfalls für nicht sehr wichtig gehalten wird. Dieses Ergebnis zeigt, dass kaum ein Haushalt primär spart, weil er dafür Förderung erhält. Der originäre Grund – z. B. die Vorsorge für das Alter – wird hingegen von fast allen Haushalten als gewichtiger primärer Grund betont, wie wir eben gesehen haben. Das bedeutet: Das Erkennen eines primären Sparbedarfs scheint in vielen Fällen auch der eigentliche Grund für das Sparen zu sein, nicht die staatliche Förderung. Sparförderung könnte also erhebliche Mitnahme-Effekte erzeugen. Dies ist eine sehr aktuelle Forschungsfrage, mit der wir uns aktuell in Mannheim auf Basis des SAVE-Panels beschäftigen. Konkret sind wir gerade dabei, die Dynamik der Verbreitung der Riester-Rente in diversen Bevölkerungsgruppen zu untersuchen, und dabei speziell auf Mitnahmeeffekte und die Umschichtung verschiedener Sparformen zu achten.

Abbildung 9:



Lassen Sie mich abschließend zum Thema Sparmotive erwähnen, dass es einige Motive gibt, wie das Motiv „Immobilienkauf“ und das Motiv „Abtragen von Schulden“, die für einige Haushalte sehr wichtig sind, für andere Haushalte jedoch überhaupt nicht. Dies zeigt sich an der bimodalen Verteilung in Abbildung 10: Für etwa 45 % der Stichprobe ist das Immobilienkauf-Motiv gänzlich unwichtig, fast 20 % halten es hingegen für sehr wichtig, geben ihm also eine Wichtigkeit von 10.

Abbildung 10:



Wir haben nun besprochen, wie die Haushalte subjektiv die Wichtigkeit einiger Sparmotive einschätzen, und wir haben gesehen, welche Sparmotive für die Deutschen wichtig sind. Allerdings könnten Sie einwenden: Die Tatsache, dass ein 70jähriger Rentner das Motiv „Altersvorsorge“ für sehr wichtig hält, muss noch nicht bedeuten, dass sich diese Einschätzung auch in seiner Sparquote, d. h. in seinem Sparverhalten, widerspiegelt!

Die nächste Frage ist also: Wie hängen die Sparmotive mit der individuellen Haushaltsparquote zusammen? Helfen uns diese Motive, die tatsächlichen Sparentscheidungen besser zu verstehen, werden diese subjektiven Einschätzungen umgesetzt?

Um diese Frage zu beantworten, haben wir multivariate Analysen durchgeführt. Das heißt, wir haben ökonometrische Verfahren angewendet, die uns erlauben den Zusammenhang zwischen Sparmotiven und der Sparquote von den Effekten möglicher anderer erklärender Variablen, wie z. B. Familienstand, Einkommen, Bildungsstand, Berufsgruppe, Zukunftserwartungen usw., zu separieren. Mit anderen Worten: Wir rechnen den Einfluss dieser anderen Variablen auf die Sparquote heraus und bestimmen so den Effekt der Sparmotive auf die Sparquote.

Die nächste Abbildung zeigt uns das Ergebnis. Auf der horizontalen Achse sehen wir hier vier verschiedene Altersklassen, die vertikale Achse zeigt die Änderung der Spar-

quote in Prozentpunkten. Das heißt, die Säulen geben uns über die Altersklassen hinweg an, wie stark der Effekt eines bestimmten Sparmotivs auf die Haushaltssparquote ist. Zunächst sehen wir, dass das Vorsichtssparmotiv mit zunehmendem Alter erheblich zunimmt, der Effekt des Vorsichtssparmotivs ist in den beiden höchsten Altersklassen sehr hoch. Weitergehende Analysen ergeben hierfür zwei wichtige Gründe. Erstens: Wir haben uns auf Basis von Daten der EVS von 1978 bis 2003 die Entwicklung der Gesundheitsausgaben im Lebenszyklus angeschaut. Es zeigt sich, dass die Out-of-pocket-Gesundheitsausgaben – also die Ausgaben, die nicht durch irgendeine Art von Versicherung gedeckt werden – ab etwa dem Alter 50 stark ansteigen. Sie sind tatsächlich im Alter von 80 Jahren – nach Bereinigung von Kohorteneffekten – etwa viermal so hoch wie im Alter von 50 Jahren. Einen zweiten Grund finden wir in den Daten der SAVE-Umfrage: Es zeigt sich, dass mit zunehmendem Alter die Einschätzungen und Zukunftserwartungen bezüglich der eigenen Gesundheit immer negativer werden, selbst dann, wenn wir den Effekt anderer soziodemografischer und psychometrischer Variablen herausrechnen. Die Einschätzungen und Zukunftserwartungen bezüglich der ökonomischen Situation Deutschlands und bezüglich der eigenen finanziellen Situation hingegen zeigen keinen Trend mit zunehmendem Alter. Es liegt also insgesamt nahe, dass die Zunahme des Vorsichtssparmotivs im Alter sehr stark mit der Entwicklung der eigenen Erwartungen über zukünftige Gesundheitsausgaben zusammenhängt.

Abbildung 11:

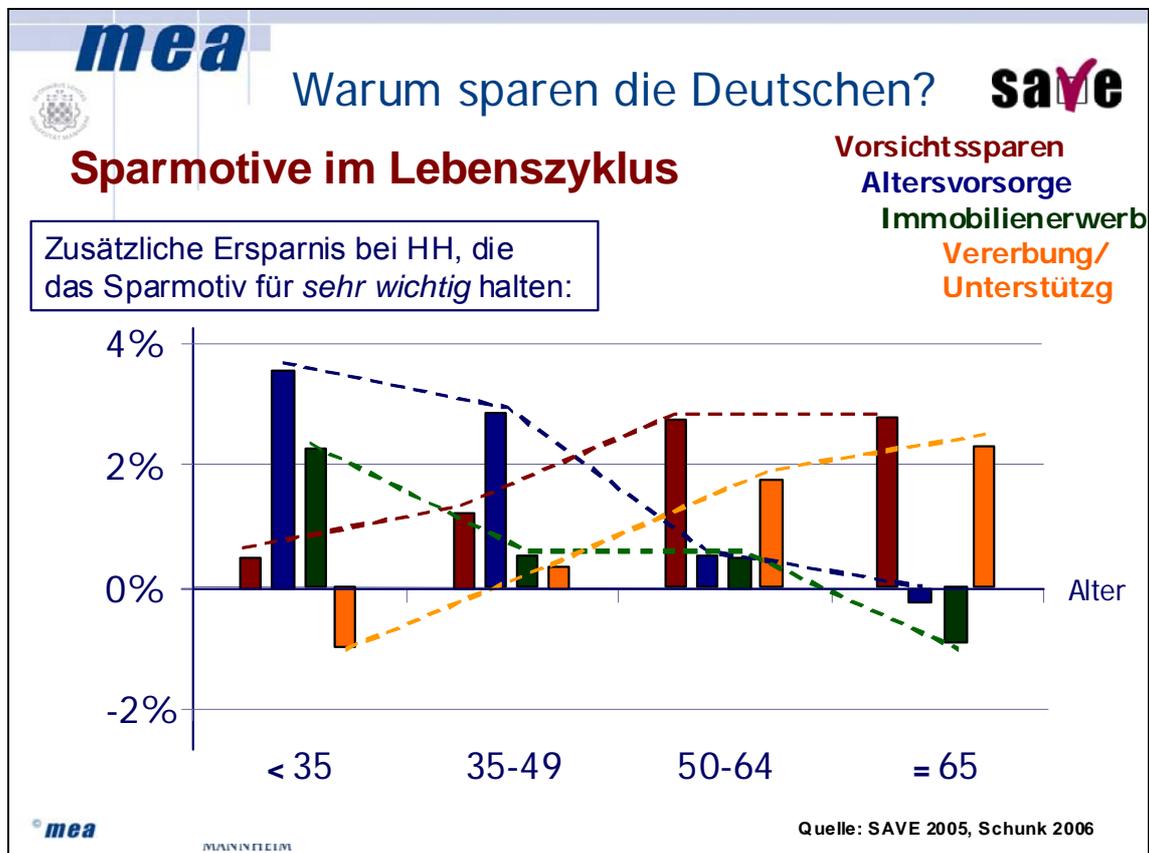


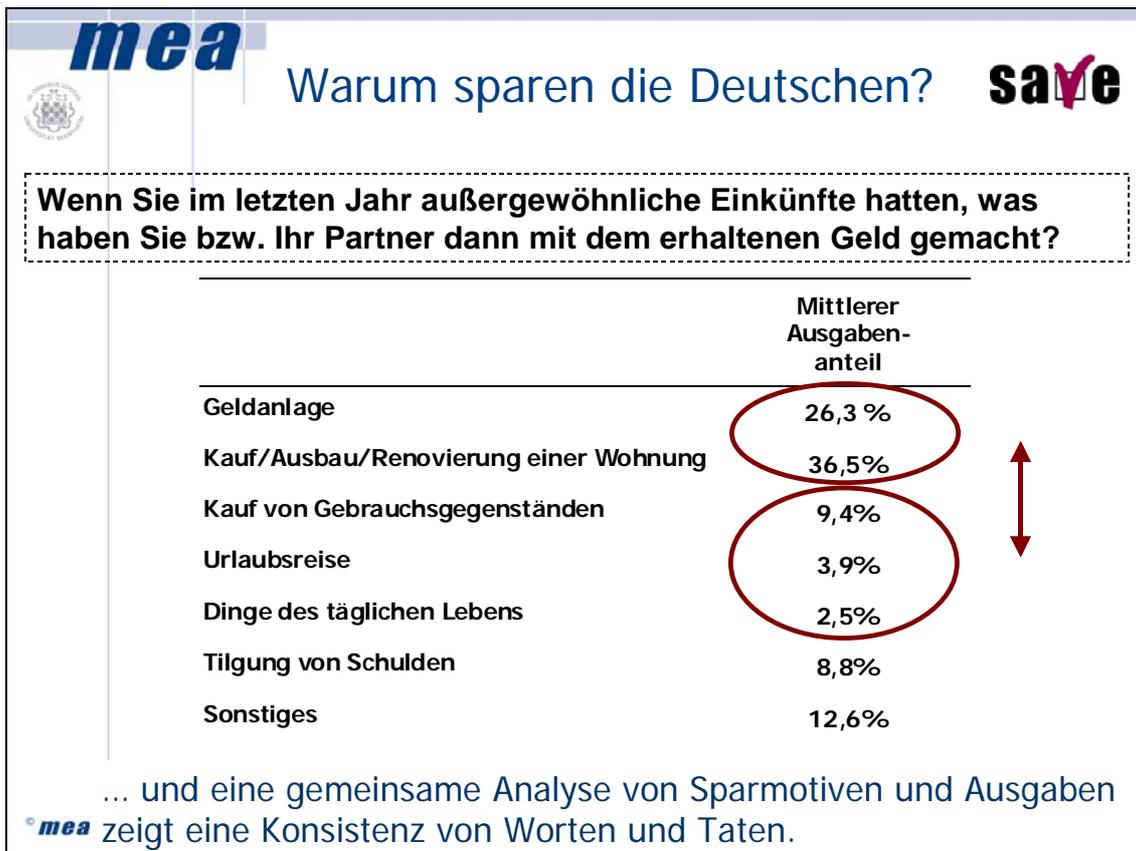
Abbildung 11 zeigt uns weiter, dass der Einfluss des Altersvorsorgemotivs mit zunehmendem Alter abnimmt. In jungem Alter können wir durch eine Stärkung des Altersvorsorgemotivs eine große Änderung der Sparquote bewirken, da haben wir die beste Wirkung.

Das Immobilienerwerbsmotiv ist nur signifikant für jüngere Haushalte. Also: Für jüngere Haushalte spielt das Immobilienerwerbsmotiv eine wichtige Rolle, nur für sie setzt sich eine Einschätzung des Immobilienerwerbsmotivs auch in Ersparnis um. Schließlich sehen wir, dass das Vererbungsmotiv bzw. das Unterstützungsmotiv nur für ältere Haushalte relevant ist, wenn es darum geht, die Änderungen der Sparquote zu erklären.

Abschließend möchte ich nun noch auf einen Punkt eingehen, der ebenfalls mit der wichtigen Frage zusammenhängt, warum Haushalte sparen: In diesem Zusammenhang interessiert uns in der SAVE-Umfrage, wie Haushalte mit einmaligen Einkünften oder außergewöhnlichen Einkünften umgehen – ich denke hier z. B. an Erbschaften, aber auch an alle möglichen anderen einmaligen Zahlungen wie zum Beispiel Steuer-rückerstattungen, die nur einmalig im Jahr erfolgen. Eine Untersuchung des Umgangs mit solchen Zahlungen gibt uns zum einen die Möglichkeit herauszufinden, ob es für die Verwendung unseres finanziellen Budgets letztlich keine Rolle spielt, wie wir das verfügbare Geld erhalten, d. h. ob wir es in Form eines regelmäßigen Gehalts oder als unerwartete Einmalzahlung erhalten. Zweitens erlaubt es uns auch die Konsistenz von Worten und Taten zu prüfen: Haben Leute, die einmalige Einkünfte eines größeren Betrages hatten, diese Einkünfte auch im Sinne der vorher angegebenen Sparmotive verwendet oder wurden diese einmaligen Einkünfte für ganz andere Zwecke verwendet?

Die Tabelle zeigt uns: Einmalige Einkünfte werden zu etwa 60 % investiert oder gespart in Form von Geldanlagen oder Kauf, Ausbau oder Renovierung einer Wohnung. Nur etwa 14 % der einmaligen Einkünfte gehen in den täglichen Konsum, also den Kauf von Gebrauchsgegenständen, Dingen des täglichen Lebens und in Urlaubsreisen. Das heißt, dass einmalige Einkünfte ganz anders verwendet werden als regelmäßiges Einkommen. Wenn wir nun weiterhin die Verwendung einmaliger Einkünfte mit Blick auf die eben besprochen Sparmotive untersuchen, so finden wir eine erstaunliche Konsistenz zwischen Worten und Taten: Den Sparabsichten – geäußert in den Sparmotiven – folgen also oftmals auch wirklich Taten. Wenn die Haushalte einmalige Einkünfte hatten, dann wurden diese in der Regel auch im Sinne der angegebenen Sparmotive verwendet.

Abbildung 12:



Zusammenfassung

- Insgesamt zeigen unsere Ergebnisse eine erstaunliche Stabilität und Solidität im Sparverhalten. In allen Befragungswellen von 2001 bis 2006 sehen wir, dass die Deutschen regelmäßig und wohl geplant sparen, und dass sie das Gesparte nicht zu riskant anlegen. Tatsächlich sparen etwa 50 % aller Haushalte regelmäßig und geplant, zwei Drittel davon sagen sogar, dass sie monatlich einen festen Betrag sparen, z. B. in einem Sparvertrag.
- Die Ersparnis und die Regelmäßigkeit des Sparens zeigen eine deutliche Altersstruktur, und die Sparneigung der Deutschen ist nach wie vor auch im Alter erstaunlich hoch.
- Wir haben gesehen, dass es viele verschiedene Sparmotive gibt, die für die Haushalte wichtig sind. Die Deutschen sparen also nicht nur solide und stabil, sondern sie sparen auch aus ganz wohlbestimmten Gründen. Und diese von den Haushalten angegebenen Spargründe setzen sich auch in Sparen um, dies hat uns zum Beispiel die Analyse der Verwendung einmaliger Einkünfte gezeigt. Diese

Analyse der einmaligen Einkünfte hat uns noch etwas Wichtiges gezeigt: Einmalige Einkünfte werden eher investiert und gespart, als konsumiert. Sie werden also anders verwendet als regelmäßige Einkünfte. Was lernen wir daraus über haushaltsorientierte Konjunkturprogramme? Kurzfristige Maßnahmen, z. B. Einmalzahlungen, haben andere Effekte auf das Konsumverhalten der Bevölkerung als strukturelle und langfristig stabile Maßnahmen, die auf eine vielleicht sehr moderate, aber dafür dauerhafte Erhöhung des Haushaltseinkommens abzielen. Zwar stärkt jeder Euro – egal ob gespart oder konsumiert – die Nachfrage, aber über den Konsum ist der konjunkturelle Effekt schneller, als wenn der Euro gespart wird.

- Schließlich wissen wir, dass die richtigen Anreize wichtig sind, aber die Analysen haben uns gezeigt, dass auch Information eine zentrale Rolle bei Sparentscheidungen spielt. Das ergibt sich aus den Ausführungen zu den Sparmotiven. Die deutschen Haushalte scheinen nicht nur zu sparen, weil sie z. B. von staatlicher Förderung profitieren wollen, sondern sie sparen vor allem, weil ihnen der primäre Spargrund – z. B. Altersvorsorge – als wichtig erscheint. Sparverhalten wird also nicht nur durch Sparanreize und Subventionen beeinflusst, sondern hängt auch ganz unmittelbar damit zusammen, wie die Leute über die Wichtigkeit bestimmter Sparformen und Motive informiert sind und ob sie deren Notwendigkeit erkennen und verstehen. Hier bleibt viel Raum für Informationspolitik und für Motivation.

Sparen ist keine rein rational-ökonomische Entscheidung. Psychologische und soziologische Determinanten – z. B. die individuelle Fähigkeit, seine Ausgaben zu kontrollieren und seinen Konsum ggf. einzuschränken, oder das soziale Netzwerk, von dem wir lernen können und Verhaltensweisen imitieren – spielen eine wichtige Rolle für das Verständnis des Sparverhaltens und der Vermögensbildung. Neben der Analyse der drei in diesem Vortrag besprochenen Fragen – „Wie sparen die Deutschen, wie viel sparen sie, und warum sparen sie?“ – versuchen wir auch diese Aspekte des Sparverhaltens in unsere Umfrage zu erfassen, und ich würde mich freuen, Ihnen in Zukunft auch darüber berichten zu können.

Vielen Dank.

Peter Westerheide, *ZEW Mannheim*

Vielen Dank, Herr Schunk, für diese Einblicke in das Sparverhalten, in die Sparmotive. Herr Hauser hat eine Frage.

Diskussion

Richard Hauser, *Universität Frankfurt a. M.*

Mir ist aus Ihrem Vortrag nicht klar geworden, wie Sie Ersparnis abgrenzen. Sind Tilgungen von Krediten bei Ihnen Bestandteil der Ersparnis? Ich habe das Wort nicht gehört. Wenn das so ist, dann gibt es neben den fünf Möglichkeiten – es bleibt Geld übrig und so weiter, die Sie zu Beginn aufgezählt haben – natürlich auch systematisches Sparen. Das kam überhaupt nicht vor, und das hat mich ein bisschen gewundert, aber das mag nur ein Problem der Kürze des Vortrags sein.

Und dann hätte ich Sie noch gerne gefragt, ob Sie Informationen darüber haben, wie einmalige Einkünfte gegliedert nach der Höhe verwendet werden. Ich habe Studien gesehen, dass kleine einmalige Einkünfte, 5.000 Euro, i. d. R. bis 20.000 Euro verbraucht werden, und größere werden ganz überwiegend gespart. Haben Sie dazu Informationen?

Daniel Schunk, *Universität Mannheim*

Danke für diese beiden Fragen. Zunächst zur methodischen Frage: Tilgung ist Teil des Sparmaßes, das ich bei der Erstellung der gezeigten Statistiken verwendet habe. Natürlich kann man Sparen auf viele verschiedene Arten definieren, es gibt aktives und passives Sparen – zu Letzterem zählen z. B. Kapitalerträge –, und es gibt diskretionäres und obligatorisches Sparen. Zu der Vielzahl der Sparmaße kommt hinzu, dass es auch eine Vielzahl an Arten und Weisen gibt, nach Ersparnissen in einer Umfrage zu fragen. Je nach Sparmaß, das gerade von Interesse ist, gibt es gute Fragen, aber auch Fragen, die zur Berechnung eines bestimmten Sparmaßes nur schlecht oder gar nicht geeignet sind. Ich denke, welches Maß man benutzt, hängt letztlich von der Fragestellung ab, die man untersuchen möchte. Da es mir bei meinen gezeigten Analysen im Zusammenhang mit den Sparmotiven darum geht, wie Spar motive mit den aktiven Sparentscheidungen zusammenhängen, habe ich hier ein Maß für das aktive Sparen genommen und schließe Tilgungen von Krediten explizit mit ein.

Zur Frage nach dem Umgang mit einmaligen Einkommen: Auf Basis unserer Umfragedaten kann man nachvollziehen, wofür die Haushalte ihre einmaligen Einkünfte ausgeben. Tatsächlich zeigt sich, dass i. d. R. größere einmalige Einkünfte viel mehr insbesondere in Immobilien gesteckt werden. Zwei Herausforderungen gibt es bei der Analyse dieser Fragestellung: Erstens ist die Frage natürlich, inwiefern solche Einkünfte nicht zufällig stattfinden, sondern von Familienmitgliedern sogar explizit erbeten worden sind; das heißt, die einmaligen Einkünfte sind keine Zufallsereignisse, sondern evtl. bewusst geplant. Zweitens gibt es natürlich für all diese Fälle mit hohen Einmalzahlungen nur wenige Beobachtungen.

Jürgen Faik, *Hochschule Darmstadt*

Sie haben sehr interessante altersdifferenzierte Informationen bezüglich der Ersparnisbildung präsentiert. Wenn ich es richtig verstanden habe, ist Ihre Stichprobe eine Querschnittserhebung. Ich habe meine Zweifel, ob man die Aussagen in der Stärke, wie Sie sie getroffen haben, überhaupt tätigen kann, denn es ist denkbar, dass Kohorteneffekte zum Tragen kommen.

Daniel Schunk, *Universität Mannheim*

Die SAVE-Befragung ist eine Panel-Befragung, aber die multivariate Analyse, die ich gezeigt habe, basiert auf einer Querschnittsstichprobe, und wir sind dabei, sie auf einen Längsschnitt zu übertragen. Ideal wäre natürlich, wenn man einen Haushalt über den gesamten Lebenszyklus hinweg begleiten könnte. Die Tabellen, die ich gezeigt habe, sind allesamt Querschnittstabellen. Im Großen und Ganzen finden wir wenige Unterschiede von 2001 bis 2006, es gibt allerdings einen sehr leichten Trend, und wir finden, dass in 2005 tendenziell weniger regelmäßig gespart wird und dass die Leute weniger übrig haben als in 2001. Alle grundsätzlichen Aussagen über die Sparhöhe, die große Sparregelmäßigkeit, Sparmotive, und die Verwendung einmaliger Einkünfte ändern sich nicht, wenn ich explizit die Information aus dem Panel hinzunehme. Tatsächlich aber kann ich – gegeben die Kürze des bislang vorhandenen Panels – bei allen Aussagen zur Altersstruktur das Vorhandensein von Kohorteneffekten nicht ausschließen. Hierfür ist eine längere Paneldimension notwendig.

Karl Knappe, *Bundesverband deutscher Banken*

Eine kurze Frage zu den Anreizen für das Sparen. Gibt es in Ihren Untersuchungen auch eine Frage, ob die Höhe von Zinsen eine Rolle spielt, ob jemand spart oder konsumiert?

Daniel Schunk, *Universität Mannheim*

Das ist eine interessante Fragestellung. Um in diese Richtung zu gehen, könnte man z. B. die Daten unserer Umfrage mit externer Information über die jeweils herrschenden Zinsniveaus differenziert nach verschiedenen Anlageformen verbinden. Daraus ist sicher etwas zu lernen, wenn wir denn eine lange Zeitreihe mit vielen Zinsänderungen haben. Bislang wurde das von uns noch nicht gemacht.

Reinhard Schüssler, *Prognos Basel*

Eine weitere Frage zu möglichen Sparmotiven, eine Negativfrage. Die Konstellation ist: ich spare nicht, weil ich eine Erbschaft erwarte. Kommt das bei Ihnen auch vor?

Daniel Schunk, *Universität Mannheim*

Auch dies ist eine interessante Forschungsfrage, die meines Wissens noch nicht untersucht wurde, aber problemlos mit den Daten untersucht werden kann, denn wir fragen unter anderem auch nach Erbschaftserwartungen. Zentral ist hier wieder die Paneldimension unserer Daten: Wir müssten also finden, dass bestimmte Haushalte ihr Sparverhalten signifikant ändern, sobald sie mit großer Sicherheit eine Erbschaft erwarten – und dies, obwohl alle anderen möglichen erklärenden Variablen, wie z. B. das Haushaltseinkommen usw., gleich bleiben. Das wäre eine sehr interessante und lehrreiche Untersuchung, die uns auch wieder zeigt, wie komplex die Untersuchung des Sparverhaltens ist: Es spielen eben nicht nur fundamentale sozioökonomische Kriterien – wie Einkommen, Kreditbelastung, Familiengröße usw. — eine Rolle bei der Untersuchung des Sparverhaltens, sondern auch unsere persönlichen Erwartungen, wie z. B. bezüglich eines Erbes oder bezüglich unserer Gesundheit oder der unserer Eltern.

Peter Westerheide, *ZEW Mannheim*

Vielen Dank, Herr Schunk, für die Antworten auf die Fragen und noch einmal für Ihren Vortrag. Damit wären wir am Ende dieser ersten Runde angelangt. Ich darf allen Referenten noch einmal für ihre Beiträge danken und allen Fragenden und Diskutanten ebenfalls. Ich will nicht den Versuch machen, diese Runde jetzt in einigen wenigen Sätzen zusammenzufassen. Wir haben eine ganze Reihe von interessanten Anregungen erhalten, die zum Teil schon in den nächsten Armuts- und Reichtumsbericht und die laufenden und die gerade angelaufenen Projekte einfließen können, die zum Teil aber auch, wenn es um die Verbesserung der statistischen Grundlagen geht, sicherlich einen längeren Zeithorizont beanspruchen. Es gibt eine ganze Reihe von Fragen, die hier ganz konkret angegangen werden können, und auch Anregungen, die heute in dieser Runde gemacht worden sind.

Schwerpunkt II

Konzentration und Verflechtung von Unternehmen. „Deutschland AG“ ohne Zukunft?

Dr. Dietrich Engels, ISG Köln

Wir haben heute Morgen gesagt, dass Reichtum und Armut auch einen unterschiedlichen Handlungsspielraum bedeuten, einen Handlungsspielraum, der auf der einen Seite, was Reichtum angeht, sehr groß sein und zu Lasten anderer gehen kann. Das muss nicht nur Personen betreffen, sondern kann auch Organisationen betreffen. Wenn zum Beispiel Unternehmen ihren Handlungsspielraum in einer gewissen Weise nutzen, kann das durchaus zu Lasten kleinerer Unternehmen gehen, zu Lasten der Beschäftigten und letztlich zu Lasten der Bevölkerung in einer Region.

Es ist im Interesse einer Region oder eines Landes, dass die Wirtschaft gut funktioniert, und die Frage ist, welche Steuerungserfordernisse dieses Postulat impliziert. Mitte der 70er Jahre hatte man die Befürchtung, dass vor allem Konzentrationen, Monopolbildungen, Kartellbildungen das gute Funktionieren und auch das im Sinne einer wohlhabenden Bevölkerung gute Funktionieren der Wirtschaft beeinträchtigen könnten und hat deswegen die Monopolkommission ins Leben gerufen, die Wettbewerbsverzerrungen beobachtet und auch im Rahmen ihrer Möglichkeiten dagegen einschreitet. Die Monopolkommission veröffentlicht alle zwei Jahre ein Gutachten, in dem sie den Stand und die absehbare Entwicklung der Unternehmenskonzentrationen in Deutschland beurteilt und zu aktuellen wettbewerblichen Fragen Stellung nimmt. Dabei ist sie nicht statisch, sie hat entsprechend der wirtschaftlichen Entwicklung auf neue Themen reagiert, also nicht nur auf Industriepolitik, die vielleicht anfangs im Vordergrund stand, sondern sie hat auch neuere Entwicklungen in der Telekommunikations- und in der Energiewirtschaft mit in den Blick genommen.

Das 16. Hauptgutachten wurde im Juli 2006 veröffentlicht, ist also recht aktuell. Professor Igor Goncharov war daran beteiligt, der zur Zeit Professor in Amsterdam ist und von dort den weiten Weg auf sich genommen hat, vielen Dank.

Ebenfalls mit Unternehmensverflechtungen befasst ist seit längerem schon Professor Jürgen Beyer, früher als langjähriger Mitarbeiter des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung, jetzt in seiner Funktion als Professor am Institut für Soziologie der Universität Hamburg. Allerdings scheint der Indikator Unternehmensverflechtungen, den die Monopolkommission untersucht, im Hinblick auf Konzentration – also je mehr Verflechtungen, desto höhere Machtkonzentration und desto höheres Risiko für eine gut funktionierende Wirtschaft – von Herrn Beyer eher positiv oder auch positiv gesehen zu werden, da sie das Indiz für eine Produktorientierung und für eine Unternehmenszielorientierung sein können. Das heißt, Unternehmen, die sich auf Verflechtungen einlassen, lassen sich auf längerfristige Kooperationen ein, die eine

gewisse Stabilität mit sich bringen und damit auch im Interesse der Produktorientierung und letztlich der Beschäftigten agieren. Besser noch als das, was als Alternative danach kommt, nämlich die Finanzmarktorientierung, die Unternehmen oder Unternehmensteile aus Verflechtungen gerade herauslöst, um sie flexibler verkaufen zu können. Das heißt, wenn ich es richtig verstehe, würde Herr Beyer sagen, die Verflechtungen, die wir bei Unternehmen beobachten, wurden zwar vorher unter dem Aspekt der Monopolbildung, Kartellbildung eher kritisch betrachtet, sind aber allemal besser als das, was danach kommt, wenn nämlich die Heuschrecken das Regime übernehmen. Ich weiß nicht, ob ich das etwas zu verkürzt, zu schematisch dargestellt habe und bin gespannt, wie Sie das wieder zurechtrücken. Herr Goncharov, bitte.

Impulsreferat 4

Dr. Igor Goncharov, Universität Amsterdam (ehem. Monopolkommission)

Konzentration und Verflechtung der deutschen Großunternehmen: Das Ende der Deutschland AG?

Vielen Dank für die Einladung. Ich war bei der Monopolkommission unter anderem mit der Erstellung des Hauptgutachtens betraut; um präzise zu sein, ich war mit Kapitel 3 beschäftigt. Das Kapitel behandelt die aggregierte Konzentration von Unternehmen in Deutschland, und die Vorgehensweise der Monopolkommission will ich in meinem heutigen Vortrag schildern.

Vorgehensweise

Zuerst will ich den Zweck der Analyse darstellen: Wieso beschäftigt sich die Monopolkommission überhaupt mit aggregierter Konzentration? Wieso erstellt sie eine Rangliste der 100 größten Unternehmen? Welcher Zweck steht hinter der Analyse von Kapital- und Personalverflechtungen?

Als erster Schritt der Untersuchung steht eine Erstellung einer Rangliste der 100 größten Unternehmen. Dazu braucht man zunächst einmal die Datenquellen und die Forschungsfragen. Weiter will ich Ihnen zeigen, wer zu dem Kreis der 100 größten Unternehmen gehört und über welche Unternehmen wir hier überhaupt sprechen. Dann werden diese Zahlen der 100 größten Unternehmen aggregiert und mit den gesamtwirtschaftlichen Zahlen verglichen. Dies ermöglicht eine Schlussfolgerung auf die Entwicklung von aggregierten Konzentrationen in Deutschland.

Die zwei nächsten Fragen sind miteinander verbunden: Wenn ich hier über die Unternehmen spreche, lege ich die aus dem Rechnungswesen bekannten Kontrollkonzepte

zu Grunde. Wir sagen, dass zu einem Unternehmen oder zu einem Unternehmenskreis die Mutterunternehmen und alle Töchterunternehmen gehören, an denen die Mutterunternehmen 50 % oder mehr Beteiligung halten bzw. irgendwelche anderen Verträge den Mutterunternehmen erlauben, eine effektive Kontrolle über diese Gesellschaft zu haben.

Auch die Beteiligung von unter 50 % ermöglichen einen großen Einfluss auf die Unternehmenspolitik. Deswegen untersucht die Monopolkommission zusätzlich auch die Kapital- und Personalverflechtungen.

Am Ende werde ich das Fazit des Kapitels darstellen.

Zweck der Analyse

Die Monopolkommission ist zur Analyse der Konzentration gesetzlich verpflichtet durch § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB. Sie untersucht die Konzentration in Deutschland und erstellt einmal in zwei Jahren ein Hauptgutachten, wo sie in Kapitel 2 auf disaggregierte Konzentration in Deutschland eingeht. Sie untersucht die jeweiligen Industriebranchen und analysiert die Konzentration der jeweiligen Industriebranchen. Diese Analyse hat jedoch einige Probleme. Stellen Sie sich ein Unternehmen vor, das in mehreren Industriebranchen beschäftigt ist: In jeder dieser Branchen fällt das Unternehmen nicht so stark ins Gewicht. Trotzdem hat das Unternehmen über Branchengrenzen hinweg in der gesamten Wirtschaft eine sehr große Bedeutung. Deswegen untersucht die Monopolkommission die 100 größten Unternehmen in Deutschland und hofft, dadurch einen Blick über die Grenzen der jeweiligen Industriebranchen zu haben.

Datenquellen und Forschungsmethoden

Startpunkt der Untersuchung ist eine Untersuchung der Liste der 100 größten Unternehmen. Wie kommt man überhaupt an Unternehmen, die zu dieser Rangliste gehören, und nach welchen Kriterien erstellt man eine Rangliste? Zur ersten Frage: Die erste Quelle ist natürlich die vorherige Untersuchung der Monopolkommission, aber auch unterschiedliche Ranglisten in der Wirtschaftspresse und auch Auswertungen der im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüsse. Zur zweiten Frage, dem Kriterium, nach dem Unternehmen überhaupt in dieser Rangliste aufgenommen werden: Die Monopolkommission benutzt hier die inländische Wertschöpfung. Die inländische Wertschöpfung leitet die Monopolkommission aus dem gesetzlichen Auftrag, die Konzentration in Deutschland zu untersuchen, ab. Die Wertschöpfung ermöglicht einen Vergleich über die Branchengrenzen hinweg.

Abbildung 1:

UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM
Amsterdam Business School

Data and research methods

- The starting point of the analysis is the sample of 100 largest German companies
- Sample is formed based on rankings in press, previous analyses of the Monopolies Commission and search in *Bundesanzeiger*
- The companies (control concept) are ranked based on the domestic value added:

$$\text{DVA} = \text{DEBIT} + \text{DPE}$$

DVA = domestic value added
DEBIT = domestic earnings before interest and taxes
DPE = domestic personnel expense

- Financial data was provided by the companies directly or was estimated using companies' annual reports (year 2004)

Nehmen wir als Beispiel den Umsatz als ein anderes Kriterium. Wenn wir eine Rangliste nach Umsätzen erstellen würden, würden in dieser Rangliste Handelsunternehmen überrepräsentiert sein. Wertschöpfung ermöglicht hier, alle Unternehmen – Finanzdienstleister, Industrieunternehmen, Handelsunternehmen – in eine Liste aufzunehmen und miteinander zu vergleichen.

Zur Ermittlung der inländischen Wertschöpfung benutzt die Monopolkommission eine ziemlich komplexe Wertschöpfungsstaffel, die vor allem noch unterschiedlich für unterschiedliche Branchen aussieht. Auf dieser Folie habe ich das vereinfacht und will nur den Sinn der Ermittlung der inländischen Wertschöpfung zeigen.

Die inländische Wertschöpfung setzt sich aus zwei Komponenten zusammen: aus dem Betriebsergebnis und aus dem Personalaufwand – alles bezogen auf den inländischen Kreis, sprich alle Unternehmen aus dem Konsolidierungskreis mit Sitz in der Bundesrepublik Deutschland. Auf welcher Grundlage werden diese Daten erstellt? Die Monopolkommission befragt Unternehmen, und die Unternehmen stellen auch größtenteils alle Daten zur Verfügung. Alle Zahlen kommen aus den Abschlüssen, die Ende 2004 enden, einige Abschlüsse kamen auch aus Anfang 2005. Wenn wir Verpflichtungen analysieren, haben wir die Daten auch bis Mitte 2005 genommen.

Kleine deskriptive Statistiken über den Sample der 100 größten Unternehmen:

Abbildung 2:

UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM
Amsterdam Business School

Summary statistics for the "100 largest"

in mio. €	N	Mean	Standard deviation	Min	Q1	Median	Q3	Max
DVA	100	2.481	3.145	618	797	1.112	2.377	17.428
Company name		EADS		Signal-Iduna	Stadtwerke München GmbH	Salzgitter AG	ZF Friedrichshafen AG	Deutsche Telekom AG

Es gibt hier insgesamt 100 Unternehmen. Die Tabelle beginnt mit Signal-Iduna, der Einstiegswert ist ungefähr 620 Mio. Euro. Das ist inländische Wertschöpfung. An Platz Nr. 1 war im letzten Hauptgutachten die Deutsche Telekom AG mit über 17 Mrd. Euro als inländische Wertschöpfung. Der Mittelwert ist ungefähr 2,5 Mrd. Euro, und das entspricht ungefähr der inländischen Wertschöpfung der EADS-Gruppe.

Wir haben, nachdem der erste Schritt getan ist, eine Liste der 100 größten Unternehmen erstellt. Wie untersuchen wir nun die aggregierte Konzentration? Zuerst wird die Summe der inländischen Wertschöpfung der 100 größten Unternehmen ermittelt. Im letzten Hauptgutachten betrug sie ungefähr 250 Mrd. Euro. Um zu verstehen, wie diese Zahl sich entwickelt: Man versucht, diese Zahl mit dem vorherigen Gutachten zu vergleichen, aber auch mit der Netto-Wertschöpfung der gesamten Wirtschaft.

In 2004 ist die Wertschöpfung der 100 größten Unternehmen im Vergleich zu 2002 um 3,2 % gestiegen. Aber wenn man diese Zahl relativiert und versucht zu fragen, welches Gewicht die 100 Größten in der gesamten Wirtschaft haben, ist dieses Gewicht um 0,4

Prozentpunkte im Vergleich zu 2002 gefallen. Die 100 größten deutschen Unternehmen haben weniger Gewicht in der Gesamtwirtschaft, 16,6 % der Gesamtwirtschaft ist die niedrigste Zahl seit Gründung der Monopolkommission.

Zum ersten Mal hat die Monopolkommission auch versucht, die weltweite Wertschöpfung von diesen Unternehmen zu erfassen. Erstens ermöglicht das einen Einblick in die wahre Größe von Unternehmen, zweitens ermöglicht so eine Analyse Verständnis und Einblick auch, wieso inländische Wertschöpfung sich immer verändert und kleiner und kleiner wird.

Wir haben bei den 10 größten inländischen Konzernen die inländische und die weltweite Wertschöpfung ermittelt und die inländische Wertschöpfung zur weltweiten Wertschöpfung in Relation gesetzt. Die inländische Wertschöpfung betrug ungefähr 70 % der weltweiten Wertschöpfung in 2002, und diese Zahl ist um mehr als 10 Prozentpunkte innerhalb von zwei Jahren gefallen.

Eine vergleichbare Aussage ermöglicht ein Einblick in die Beschäftigtenzahlen der 100 größten Unternehmen. Die 100 Größten beschäftigen jetzt weniger als 13 % der gesamten Mitarbeiter in der Bundesrepublik Deutschland. Diese zwei letzten Punkte ermöglichen die Schlussfolgerung, dass die Ausgliederung des Geschäfts ins Ausland unter anderem eine der Ursachen für die fallende inländische Wertschöpfung und aggregierte Konzentration in Deutschland ist.

Auf den vorherigen Folien haben wir die Kontrollkonzepte zu Grunde gelegt und haben gesagt, zu einem Unternehmen gehören alle Unternehmen, an denen das Mutterunternehmen mit 50 % oder mehr beteiligt ist, allerdings auch die Beteiligungen von unter 50 %, die einen starken Einfluss auf die Unternehmenspolitik ermöglichen. Deswegen untersucht die Monopolkommission zusätzlich die Kapitalverflechtungen und Personalverflechtungen unter den 100 Größten.

Wenn man sich die Aktionärsstrukturen und die Kapitalverflechtungen innerhalb der 100 Größten ansieht, dann waren die meisten der 100 größten Unternehmen in ausländischem Besitz, in 25 Fällen traf dies zu. Das sind solche Unternehmen wie z. B. die Ford Werke AG. Streubesitz gab es in 22 Fällen, gefolgt von Unternehmen in Familienbesitz (19) und staatlichem Besitz (11).

Wenn man die Veränderungen in Beteiligungen im Vergleich zu 2002 betrachtet, fanden die meisten Veränderungen bei Staatsbeteiligungen und bei den Beteiligungen von Unternehmen aus dem Kreis der 100 Größten statt. Unternehmen aus dem Kreis der 100 Größten haben massiv ihre Beteiligungen an deutschen Unternehmen innerhalb von zwei Jahren abgebaut.

Für die Beteiligungen innerhalb des Kreises der 100 Größten habe ich zusätzlich eine Tabelle erstellt, in der ich die Gutachten aus dem Jahr 1996 bis 2004 mit einbezogen habe, damit eine Zeitreihenanalyse vorhanden ist. Wieso 1996 und nicht davor? Davor sind ja die Beteiligungen gestiegen, und ab 1996 – egal, welche Statistik man sich ansieht – fällt die Anzahl der Beteiligungsanlagen und -unternehmen.

Abbildung 3:

UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM
Amsterdam Business School

Shareholder structure of the “100 largest”

- Mostly owned by foreign companies (25 cases), free float (22), family ownership (19) and state ownership (11)
- Most changes occurred by state ownership and the cross-shareholdings of the largest companies
- Cross-shareholdings for the period 1996-2004:

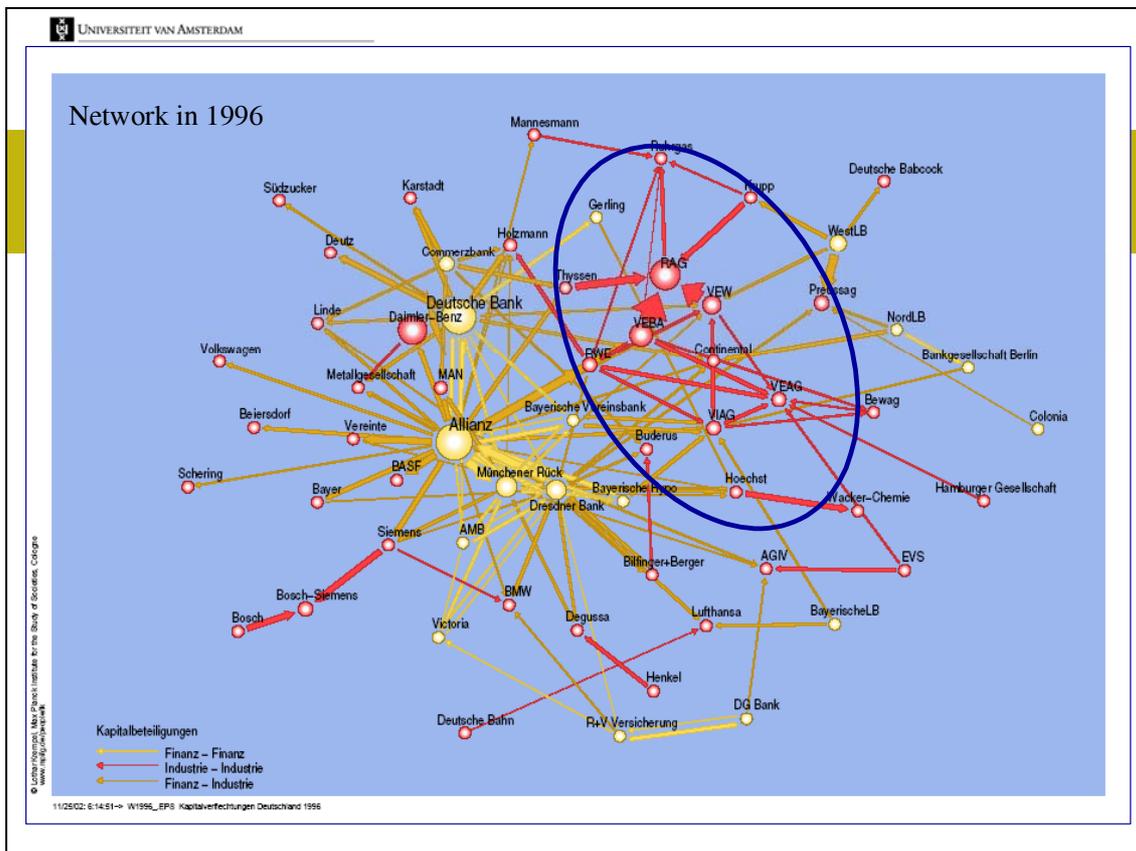
	1996	1998	2000	2002	2004
Number of shareholdings held by financial companies	75	64	50	45	30
Total number of shareholdings	143	109	81	67	45
Total number of “subsidiaries”	51	50	42	39	28
Shareholder companies	39	34	27	22	17

Die erste Statistik zeigt die Anzahl der Beteiligungen, die Finanzdienstleister aus dem Kreis der 100 Größten in unterschiedlichen Jahren hielten, wobei diese Zahl 75 in 1996 war. Jetzt ist diese Zahl um mehr als 50 % gefallen. Die Finanzdienstleister aus dem Kreis der 100 Größten – hier habe ich mir die sechs größten Finanzdienstleister angeguckt – haben ihre Verflechtungen an deutschen Großunternehmen massiv abgebaut. Die Anzahl der Beteiligungen – auch Industriebeteiligungen hier mit einbezogen – ging auch stark zurück. Nur ein Drittel davon ist in 2004 geblieben. Auch die Anzahl von Beteiligungsunternehmen war stark rückläufig. Die Anzahl der Anteilseigner, also die Unternehmen, die Beteiligungen hielten, fiel auch von fast 40 auf unter 20 zurück, also um mehr als 50 %. Egal, welche Statistik man sich ansieht, die Großunternehmen waren ziemlich stark in 1996 untereinander verflochten und bauten fast linear seitdem

Jahr für Jahr diese Beteiligungen ab. Hier stellen sich zwei Fragen: Wieso passiert so etwas eigentlich und welche Auswirkungen hat so etwas auf die deutsche Wirtschaft?

Bevor ich zu diesen zwei Fragen komme, haben die Mitarbeiter vom Max-Planck-Institut – um präzise zu sein: Herr Dr. Hempel – eine Netzwerkanalysetechnik verwendet und mit Hilfe der Daten der Monopolkommission so ein Netzwerk aus Beteiligungen in den Jahren 1996 und 2004 erstellt. Das ist einfach eine Visualisierungstechnik – von Zeilen kann man oft nicht viel ablesen, da helfen die Bilder.

Abbildung 4:



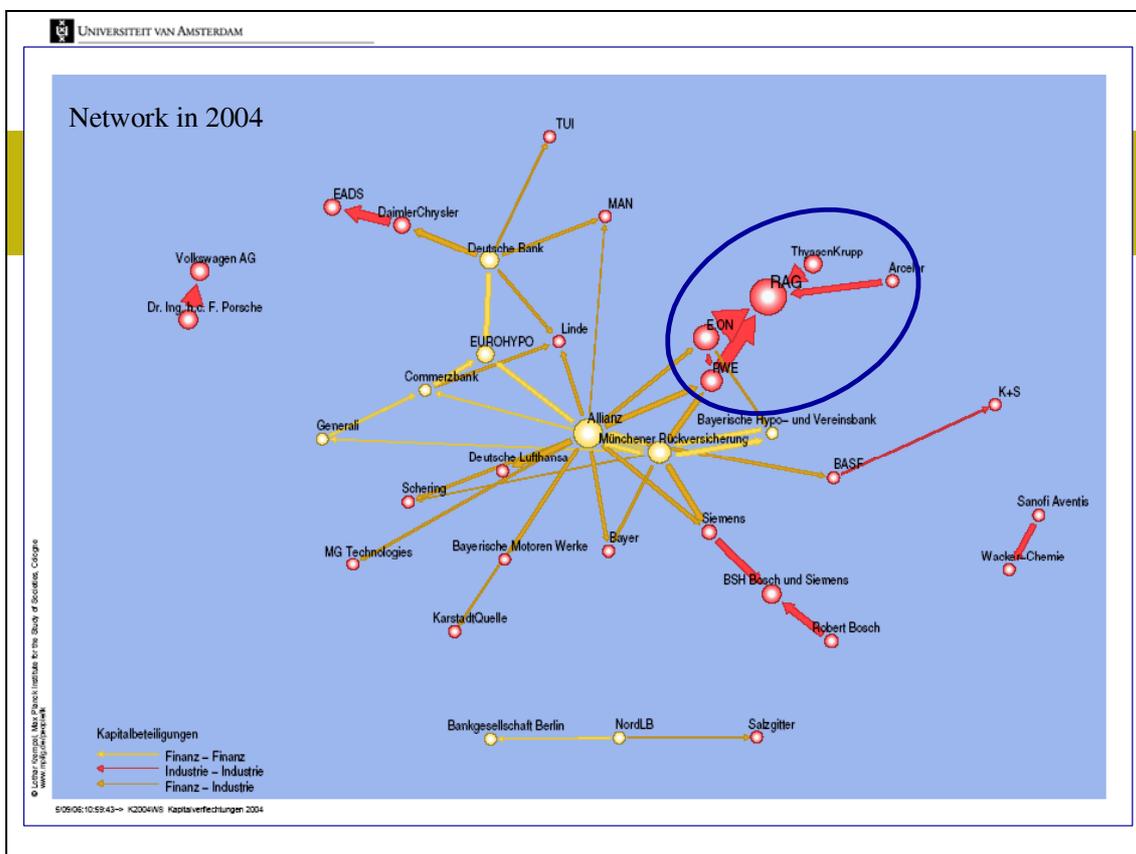
Was dunkel dargestellt ist auf dem Bild: dunkle Kreise sind die Industrieunternehmen, dunkle Pfeile sind Industrie-Industrie-Beteiligungen, in hellen Farben sind Finanzdienstleister und deren Beteiligungen an anderen Finanzdienstleistern und an Industrieunternehmen dargestellt.

Wie man erkennt, waren in der Mitte von diesem Netzwerk 1996 die Finanzdienstleister, solche Unternehmen wie die Deutsche Bank, Allianz, Münchener Rück, Dresdner Bank – damals noch getrennt – und damals – ebenfalls noch getrennt – Bayerische Vereinsbank und Bayerische Hypo. Diese Finanzdienstleister waren stark untereinander verflochten, z. B. hielten Allianz und Münchener Rück gegenseitige

Beteiligungen, aber diese Finanzdienstleister hielten auch große Beteiligungen an deutschen Industrieunternehmen.

Wenn man Industrie-Industrie-Beteiligungen ansieht, dann fällt der Cluster auf um Unternehmen wie RAG, VEB usw. Wir werden auf dem nächsten Bild in 2004 merken, dass sich dort auch etwas getan hat, obwohl diese Vorgehensweise – also der Vergleich von 1996 zu 2004 – nicht auf eine Entflechtung bei Industrieunternehmen, sondern auf eine Konzentration hindeutet.

Abbildung 5:



Das gleiche Bild für 2004: Von den Beteiligungen ist hier nicht viel geblieben, Allianz und Münchener Rück befinden sich noch immer im Zentrum. Die Beteiligungen, was unter anderem die Stärke der Pfeile darstellen soll, sind viel dünner geworden, sowohl die Anzahl der Beteiligungen als auch die Beteiligungen, die an den Unternehmen gehalten werden, wurden stark rückläufig. Das Cluster ist auch viel dünner geworden, aber das liegt einfach daran, dass die Unternehmen untereinander fusioniert haben. Der Grund für diese Entflechtung: Da hat die Monopolkommission auch auf das

Arbeitspapier des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung zurückgegriffen und viele Argumente aus dessen Beiträgen verwendet.

Grundsätzlich sieht die Monopolkommission zwei Gründe: (1) die Globalisierung und (2) die institutionellen Veränderungen im Inland. Beide Gründe hängen natürlich stark voneinander ab.

(1) Globalisierung: Der Wettbewerb ist sowohl im Inland als auch im Ausland stärker. Finanzdienstleister führen stärker internationalen Wettbewerb, aber auch – und das geht damit einher, dass die Kreditrisiken jetzt höher sind –, was die Finanzdienstleister früher versucht hatten, durch Beteiligung Wettbewerb innerhalb von Deutschland auszuschließen, das ist jetzt einfach unmöglich. Wenn man das immer noch will, muss man Beteiligungen ja auch an allen ausländischen Unternehmen halten, was unmöglich ist.

Beide Finanzdienstleister haben sich auf ihre Kompetenzen konzentriert und haben gesagt, Beteiligungen oder diese mehrprozentigen Beteiligungen sind ja nicht unsere Hauptaktivitäten, wir müssen uns auf Investment Banking, auf Privatkundengeschäfte – die kamen erst in den letzten Jahren – konzentrieren, das ist unsere Kernaktivität und nicht die Beteiligung.

Auch die Profitabilitätsziele, die für Deutschland damals unüblich waren, jedoch im internationalen Vergleich nicht unüblich sind – zum Beispiel Eigenkapitalrendite der Deutschen Bank, die sich gesagt hat, wir wollen 25 % vor Steuer Kapitalrendite haben –, kommen ja auch von mehr Wettbewerb und Globalisierung.

Man muss auch bedenken, dass die mehrprozentigen Beteiligungen nicht so einfach zu verkaufen sind. Deswegen muss auf den Finanzmärkten genügend Liquidität verfügbar sein, damit man Beteiligungen von 25 % an MAN an einem Tag als Ganzes am Stück auf dem freien Markt verkaufen kann. Diese Liquidität ist anscheinend vorhanden in letzter Zeit.

(2) Institutionelle Veränderungen im Inland: Erstens die Steuerreform, die Veräußerungsgewinne für Beteiligungen frei machte und dadurch Unternehmen Spielräume anbot. Viele Beteiligungen wurden im Sommer 2005 verkauft, vielleicht führte die Angst vor einem Regierungswechsel, dass eine CDU-geführte Regierung dieses Gesetz kippen könnte, dazu, dass man jetzt noch auf die Schnelle die Vorteile von diesem Gesetz ausnutzen wollte.

Zweitens: Die Banken hielten nicht nur Beteiligungen, diese Industrieunternehmen waren die Kunden von Banken, die haben ihnen Kredite gegeben usw. Was wichtig ist bei der Kreditvergabe, ist, dass man sicher ist, dass diese Gelder zurückgezahlt werden – und dafür muss man genügend Informationen über Unternehmen haben. Die

Finanzdienstleister waren durch ihre Beteiligungen in Aufsichtsräten stark vertreten, und dadurch gewannen diese persönliche Informationen über den Stand der Dinge in den Unternehmen.

Durch KonTraG, die Einführung von internationalen Rechnungslegungsstandards, aber auch Transparenzstandards bei der Frankfurter Wertpapierbörse müssen jetzt Unternehmen einfach durch öffentliche Quellen viel mehr veröffentlichen. Was vorher nur durch Telefonate mit dem Vorstandsvorsitzenden zu erfahren war, ist jetzt einfach aus der Bilanz abzulesen.

Die vorhergehende Diskussion setzt eine Gutmenschhypothese voraus, dass die Manager agierten, um Interessen von Unternehmen zu sichern. Wenn man die Beiträge der Wirtschaft anguckt, gibt es eine zweite Hypothese, die annimmt, dass Manager eigentlich gar nicht so gut sind, und der einzige Zweck für den Aufbau dieser Beteiligung war, dass diese sich von jeglicher Kontrolle abschotten wollten. Ich halte an deinem Unternehmen 20 %, und du hältst an meinem Unternehmen 20 %, du lässt mich in Ruhe, ich lasse dich in Ruhe, durch diese 20 % Beteiligung haben wir uns von jeglichen feindlichen Übernahmen abgesperrt.

In den letzten Jahren kamen durch das Aktiengesetz, aber auch durch das Wertpapierübernahmegesetz zusätzliche Mechanismen, wie man sich legal vor feindlichen Übernahmen schützen kann. Deswegen waren diese mehrprozentigen Beteiligungen vielleicht jetzt auch suboptimal: Was man vorher nur durch diese Beteiligungen erreichen konnte, kann man jetzt durch andere Abwehrmechanismen erreichen, was jetzt durch die aktuelle Gesetzeslage erlaubt ist.

Die Monopolkommission hat diskutiert, was das eigentlich für die deutsche Wirtschaft bringt. Ist es etwas Gutes, ist es etwas Schlechtes – und allgemein sieht die Monopolkommission, dass es ja etwas Gutes für die deutsche Wirtschaft bringt, einfach weil das den Wettbewerb und die Wettbewerbsfähigkeit von deutschen Industrieunternehmen stärkt und keine Probleme für den Finanzsektor bietet. Vielleicht wird der Finanzsektor dadurch sogar gestärkt.

Erstens waren die Kreditunternehmen bzw. Finanzdienstleister bei den Banken gleichzeitig an Unternehmen beteiligt, aber haben an diese Unternehmen auch Kredite vergeben. Durch diese duale Rolle waren sie sicherlich risikoscheu, sie haben gesagt, wir sind ja an erster Stelle interessiert, dass diese Unternehmen ihre Kredite zurückzahlen. Deswegen haben sie das risikoscheue Verhalten von Unternehmen durchgesetzt und versuchten auch, Wettbewerb zwischen diesen Unternehmen zu steuern und zu sagen, na gut, gehen Sie nicht in dieses Feld, das ist ja ein Feld von einem anderen Unternehmen aus dem Netzwerk.

Auch die Marktkontrolle wird dadurch gestärkt, weil diese Beteiligungen einfach jetzt im Streubesitz sind. Dadurch können die Unternehmen einfacher feindlich übernommen werden, und das ist natürlich ein Anreiz für Manager, keine Unterbewertung von Unternehmen zuzulassen.

Informationsasymmetrien werden dadurch reduziert. Was man früher über Telefonate mit den Banken geklärt hat, muss man jetzt veröffentlichen, und das stärkt auch die Allokation von Kapital auf den Finanzmärkten.

Im Finanzsektor herrscht auch intensivierter Wettbewerb. Viele kleinere Unternehmen, die vorher von großen gar nicht reingelassen wurden, dürfen jetzt auch in den Wettbewerb einsteigen. Viel größer ist die Stabilität im Finanzsektor geworden. Man hat früher große Beteiligungen gehalten, jetzt sind diese breiter gestreut über leicht handelbare Aktienpakete. Man sagt ja auch, dass die Banken früher eine wichtige Corporate Governance-Rolle gespielt haben, sie waren Großaktionäre und haben sich als solche Mühe gegeben.

Die empirischen Studien können für die letzte Zeit – die 1990er Jahre – nicht mehr beweisen, dass es irgend welche Vorteile von Bankenbesitz gibt, und meine Kollegen und ich haben untersucht, ob der Markt diese Rolle übernehmen kann. Wir sind zu der Schlussfolgerung gekommen: Ja, der Markt kann heute die Rolle spielen, die früher Banken gespielt haben.

Personelle Verflechtungen: Sie sind tendenziell auch stark rückläufig. Bei den Finanzdienstleistern allerdings sind diese immer noch bei 30 geblieben, das ist zwar prozentual gesehen kleiner, weil mehr Finanzdienstleister unter den 100 größten Unternehmen vertreten sind und dadurch die Anzahl von allen möglichen Verflechtungen größer ist, aber trotzdem, es waren 30 in 2002, und es ist auch bei 30 in 2004 geblieben. Entweder beziehen wir uns auf veraltete Datenquellen, weil wir personelle Verflechtungen aus dem Jahresende 2004 ermitteln, was in Hauptversammlungen im Mai 2004 passierte, wissen wir noch nicht, oder vielleicht ist es ja auch eine Strategie von Finanzdienstleistern, trotz des Abbaus von Beteiligungen die Kontrolle von Unternehmen weiter zu behalten. Zukünftige Untersuchungen der Monopolkommission werden Antworten auf diese Frage geben.

Fazit

Allgemein hat die Monopolkommission eine fallende, geringere Konzentration in der deutschen Wirtschaft festgestellt im Vergleich zu 2002, aber auch zu 2000. Teilweise kann diese fallende Konzentration wie jede Konzentration durch Ausgliederung des Geschäfts ins Ausland erklärt werden. Wenn man Personal- und Kapitalverflechtungen anguckt, waren die auch stark rückläufig, also gibt es mehr Wettbewerb. Vielen Dank.

Dietrich Engels, ISG Köln

Vielen Dank, Herr Goncharov. Anmerkungen, Rückfragen unmittelbar zu diesem Vortrag?

Diskussion

Claus Schäfer, WSI Düsseldorf

Herr Goncharov, Sie haben viel über die Kreditverflechtungen zwischen den Unternehmen gesagt, aber keine Daten genannt. Haben Sie die Kreditverflechtungen vorher und nachher auch analysiert? Gibt es beispielsweise eine Tendenz zu Substitutionen, d. h. ersetzen heute Kredite, was früher durch Beteiligungen erfolgt ist?

Igor Goncharov, Universität Amsterdam

Nein, diese Daten liegen uns nicht vor. Die früheren Hausbankbeziehungen sind ja allerdings auch rückläufig. Diese Frage muss untersucht werden, das stimmt.

Richard Hauser, Universität Frankfurt a. M.

Ich habe zwei kurze Fragen. Mir ist nicht ganz klar geworden, wie Sie die Unternehmen abgegrenzt haben. Ist das die juristische Person, oder ist das der Konzern mit allen Beteiligungen über 25 % oder was ist das?

Sie haben erwähnt, dass in der zweiten Hälfte der 90er Jahre die Besteuerung von realisierten Wertsteigerungen bei Beteiligungen durch Verkauf steuerfrei gestellt wurde, zum ersten Mal in der fünfzigjährigen Geschichte. Hat die Monopolkommission eine Schätzung, wie hoch die entgangenen Steuereinnahmen waren? Ich kenne Zahlen von 100 Mrd. DM.

Igor Goncharov, Universität Amsterdam

Zur Abgrenzung von Unternehmen: Da haben wir ein Konzept aus dem Rechnungswesen genommen, das aus dem HGB bekannt ist, aber auch in internationalen Rechnungslegungsstandards vorhanden ist. Das ist das Kontrollkonzept: Zur Unternehmensgruppe gehören das Mutterunternehmen plus alle in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen. In den Konsolidierungskreis werden die Unternehmen einbezogen, an denen die Mutterunternehmen i. d. R. mehr als 50 % halten.

Zur zweiten Frage: Nein, dazu haben wir keine Daten.

Karl Knappe, Bundesverband deutscher Banken

Eine Frage und eine Bemerkung. Die hohe Zahl an Beteiligungen, die veräußert worden sind: Gibt es Informationen darüber, wer diese Aktien übernommen hat? Ist das alles Streubesitz, sind das andere Aktionäre aus dem Ausland oder Fonds?

Eine Bemerkung zu der Frage von Herrn Schäfer, was die Kreditverflechtungen anbetrifft: Wir haben beim Bankenverband keine eigenen Zahlen darüber, aber man kann aus den offiziellen Statistiken Schlüsse ziehen. Da gab es bei den privaten Banken in den Jahren, die Sie betrachtet haben, einen deutlichen Rückgang der Kreditvolumina. Dahinter stand im Wesentlichen Folgendes: Ein nicht unbeträchtlicher Teil des Kreditgeschäfts der privaten Banken wird mit Großunternehmen abgewickelt. In dieser Zeit nahm die Emission von Unternehmensanleihen deutlich zu; es gab also eine Substitutionsbewegung vom Bankkredit zu Anleihen. Die Unternehmen haben einen gewissen Grad an Freiheit gehabt, Alternativen zu nutzen.

Eine zweite bedeutsame Entwicklung in dieser Zeit war eine Aufnahme von Krediten durch inländische Unternehmen über ausländische Tochterunternehmen, zum Beispiel aus Holland, nicht zuletzt aus steuerlichen Gründen. Auch hier hat es also eine massive Substitution gegeben.

Eine letzte Bemerkung: Ich habe noch die alte Diskussion über die Macht der Banken mitgemacht. Damals hätten sich die Institute gerne von den Beteiligungen getrennt. Dem stand aber die Besteuerung von Veräußerungsgewinnen entgegen. Die anderen von Ihnen genannten Dinge, also die beiden, die ohnehin erst später kamen, und die Verquickung von Risiken aus Beteiligung plus Kredit an das Unternehmen, waren eher zweitrangig.

Igor Goncharov, Universität Amsterdam

Vielen Dank für die Anmerkung. Zur ersten Frage: Wir haben in der Tat untersucht, an wen die Beteiligungen gingen. In einigen Fällen, wo das zu ermitteln war, gingen die an institutionelle Investoren, und in den meisten Fällen war das durch die Erhöhung von Streubesitz zu erklären. Wer sich hinter Streubesitz versteckt, weiß man nicht, da die unter 5 %igen Beteiligungen nicht meldepflichtig sind.

Christian Arndt, IAW Tübingen

Ich möchte fragen, ob sich der Dekonzentrationsprozess in Deutschland nicht nur auf die Anzahl der Verflechtungen, sondern auch auf das Beteiligungskapital bezieht, also

auf die Kapitalvolumina. Und eine zweite Frage: Können Sie für die einzelnen Unternehmen quantifizieren, wie stark der Rückgang des Beteiligungskapitals innerhalb von Deutschland war und wie groß dann der Ersatz in Form von Direktinvestitionen im Ausland war? Ist die Erklärung, die Sie angeführt haben, eine Tendenzklärung oder ist das quantifizierbar?

Igor Goncharov, *Universität Amsterdam*

Zu beiden Fragen: nein. Wir haben das nicht untersucht, weil die Daten uns leider nicht vorliegen. Bei den meisten Daten sind wir auf Unternehmensangaben angewiesen, und ob die Unternehmen so etwas offen legen werden, ist fraglich. Aber das ist eine gute Bemerkung, danke.

Klaus Kortmann, *TNS Infratest Sozialforschung München*

Kann es sein, dass ein Teil der Dekonzentration darauf zurückzuführen ist, dass Unternehmen frühere Tochtergesellschaften in den Gesamtkonzern wieder eingegliedert haben?

Igor Goncharov, *Universität Amsterdam*

Ja, das ist der Fall, den ich bei Industriebeteiligungen festgestellt habe, dass einfach die Unternehmen untereinander fusioniert waren. Aber bei Finanzdienstleistern war das nur einmal der Fall, die Dresdner Bank ging zur Allianz, und damit hat sich auch die Anzahl der Beteiligungen reduziert. Diese Zahlen wurden auch untersucht, und wenn man dies berücksichtigt, ergibt sich auch eine klare Tendenz zum Abbau.

Dietrich Engels, *ISG Köln*

Vielen Dank, Herr Goncharov. Wir bleiben im Thema, Herr Beyer, Ihr Vortrag ist betitelt mit „Zerrissene Netze – Zum Wandel der Unternehmenskontrolle in Deutschland“ und ich denke, wir werden jetzt aus einer anderen Perspektive das Thema noch einmal beleuchten. Wir haben dann auch Gelegenheit, Wortmeldungen aufzunehmen, die bisher nicht berücksichtigt werden konnten.

Impulsreferat 5

Prof. Dr. Jürgen Beyer, *Universität Hamburg*

Zerrissene Netze – Zum Wandel der Unternehmenskontrolle in Deutschland

Wir bleiben beim Thema, es geht wiederum um die Deutschland AG, jedoch um eine andere Perspektive auf denselben Sachverhalt. Mit ihrem analytischen Instrumentarium stellt die Monopolkommission derzeit verschiedene Entwicklungen fest, die sie nur positiv deuten kann: einen intensivierten Wettbewerb, den Rückgang der Konzentration sowie die abnehmende Unternehmensverflechtung. Trotz dieser Entwicklungen bleibt bei mir nichtsdestotrotz der Eindruck, dass wir der Probleme nicht ledig sind, welche die Kontrolle der Unternehmen mit sich bringt.

Ein zentrales Kontrollproblem, das derzeit deutlich mehr in der Diskussion steht als noch zu Zeiten der Deutschland AG, ist die Höhe der Managementgehälter. Ich will zeigen, dass dies nicht zufällig so ist, sondern mit einer besonderen Kontrollschwäche des neuen Shareholder-value-Systems zusammenhängt. Dies bedeutet nicht, dass ich ein großer Anhänger der Deutschland AG wäre und der Vergangenheit nachtrauere. Meine Vorstellung ist hingegen die, dass es bei jedem System komparative Vor- und Nachteile gibt. Meine Argumentation geht in die Richtung, dass das neue System der Unternehmenskontrolle insbesondere komparative Nachteile in der Kontrolle der Managementgehälter hat und man diesen Aspekt daher besonders im Auge behalten sollte.

Zur Gliederung des Vortrags: Zunächst werde ich auf die Koordinationslogik der Deutschland AG eingehen, dann kurz erläutern, welche Erklärungsansätze es für die Auflösung der Verflechtungsbeziehungen gibt und die empirischen Evidenzen benennen. Im Anschluss daran werde ich den Anstieg der Managementgehälter thematisieren und argumentieren, dass es Zeichen für eine neue Kontrollschwäche gibt.

1. Koordinationslogik der Deutschland AG

Die Deutschland AG lässt sich als Kontrollsystem einer koordinierten Spielart des Kapitalismus auffassen, das eine über Unternehmens- und Konzerngrenzen hinausreichende Koordination möglich gemacht hat (Hall/Soskice 2001, Beyer 2006). Unwillkommene Unternehmensübernahmen konnten gemeinschaftlich abgewehrt, Unternehmenskrisen aufgefangen und strukturelle Schief lagen ganzer Wirtschaftszweige mittels von Banken gesteuerter Restrukturierung beseitigt werden. Darüber hinaus ließ sich auch die Konkurrenz zwischen den inländischen Wettbewerbern teilweise begrenzen.

Man mag dies positiv oder negativ sehen. In wirtschaftsliberaler Sicht wird dies natürlich eher negativ gesehen, da die Handlungskoordination nicht primär über den Marktmechanismus realisiert wurde, sondern über die Interessenabstimmung in Netzwerken. Es kann aber konstatiert werden, dass es sich bei der Deutschland AG gleichwohl um ein Kontrollsystem gehandelt hat.

In Deutschland war der Austausch von Topmanagern bei schlechten Unternehmensergebnissen ebenso wahrscheinlich wie in angloamerikanischen Unternehmen (Franks/Mayer 2001). Ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen der Unternehmensrentabilität und der Verflechtungsintensität oder auch der Art der Verflechtung deutscher Unternehmen konnte ebenfalls nicht nachgewiesen werden (Beyer 1996). Auffällig war allerdings das relativ geringe Ausmaß der Aktienmarktkapitalisierung und die, im Vergleich zu angloamerikanischen Unternehmen, deutlich niedrigere Börsenbewertung (Höpner/Jackson 2001). Diese Unterschiede wurden häufig als Hinweis auf eine in Deutschland schwächer ausgeprägte Unternehmenskontrolle gewertet.

In anderer Deutung sind diese Unterschiede aber lediglich ein Hinweis auf eine andere Art der Unternehmenskontrolle. Anders als in den „common law“-Ländern Großbritannien und USA ist der rechtliche Kleinaktionärsschutz in Deutschland – wie auch anderen kontinentaleuropäischen „civil law“-Ländern – weniger umfassend. Niedriger ist auch das Risiko der Unternehmen, von zivilrechtlichen Klagen der Aktionäre belangt und mit z. T. exorbitant hohen Schadensersatzforderungen konfrontiert zu werden. Für Kleinaktionäre ist das Investitionsrisiko in „civil law“-Ländern dementsprechend höher (LaPorta et al. 1997). Die Kontrolllast wurde in Deutschland deshalb im Netzwerk der Unternehmensverflechtung insbesondere von „blockholdern“ (Großaktionären) und Finanzunternehmen getragen. Im Gegensatz zu Kleinaktionären, deren Geldanlageinteressen einer besonderen rechtlichen Sicherung für den Schadensfall bedürfen, haben „blockholder“ und Kreditgeber ausgeprägte Interessen an einer aktiven Kontrolle (Kotz 1979, Shleifer/Vishny 1986).

2. Erklärungsansätze

Anhand derselben Daten wie Herr Goncharov will ich zunächst veranschaulichen, dass dieses Kontrollsystem Geschichte ist und sich die Deutschland AG weitgehend aufgelöst hat (vgl. Abb. 1-3 dieses Vortrags und Abb. 4-5 des Vortrags von Herrn Goncharov).

Wie kam es nun aber zur Auflösung der Deutschland AG und der Abkehr von traditionellen Praktiken der Verflechtung? In der politikwissenschaftlichen und juristischen Diskussion werden vor allem verschiedene regulatorische Maßnahmen als Ursache des Wandels angeführt. In der Tat scheinen die politischen Akteure die

Verflechtungsstrukturen vor allem negativ – als Abschottungsmechanismus gegen Marktkontrolle – gedeutet zu haben. Aufgrund der Dominanz dieser Perspektive wurden eine Reihe von Reformen und Gesetzesinitiativen in Gang gebracht, mit denen die Förderung des Finanzplatzes und mittelbar auch die Auflösung der Deutschland AG angestrebt wurden. Die entsprechenden Interventionen (Reform des Steuerrechts, das Veräußerungsgewinne steuerfrei stellte, Änderung der Offenlegungsvorschriften im Gesetz zur Kontrolle und Transparenz in Unternehmen, Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz, Aufkaufmöglichkeit eigener Aktien seit 1998 gemäß § 71 Aktiengesetz) dürften sicherlich einen Einfluss auf die Entwicklung gehabt haben.

Abbildung 1: Kapitalverflechtungen in Deutschland 1996



Abbildung 2: Kapitalverflechtungen in Deutschland 2004



Ich will hier allerdings einen anderen Aspekt hervorheben, und in dem einen Wortbeitrag kam es bereits zur Sprache: Wenn man die Banken konkret gefragt hat, die häufig in dem Vorwurf standen, die machtvollsten Akteure der Deutschland AG zu sein, konnte man von diesen teilweise hören, dass sie gar kein uneingeschränktes Interesse am Fortbestand der Verflechtung hatten. Ich will nun versuchen zu verdeutlichen, womit es zusammenhängt, dass es diesbezüglich auch einen Umschwung der Perspektiven gegeben hat. Hierbei greife ich auf ein wirtschaftssoziologisches Erklärungsmodell zurück, das die Erschöpfung einer alten Leitvorstellung als Ausgangspunkt der Entwicklung annimmt. Der Wechsel von Leitvorstellungen setzt voraus, dass ein neues instruktives Handlungsmodell verfügbar ist, welches sich am Ende als neues Deutungsschema durchsetzt.

In Deutschland ist nach meinem Dafürhalten genau dasselbe passiert, was in den 80er Jahren bereits in den Vereinigten Staaten geschah. Dort kam es nämlich zur Erschöpfung der „Finance conception of control“ (Fligstein 1990), in der noch die Vorstellung präsent war, die Diversifizierung von Unternehmen sei eher positiv zu werten, weil die Verantwortlichen der einzelnen Unternehmensbereiche untereinander im steten Wettbewerb um die Gesamtführung des Unternehmens stünden. Bis in die 80er Jahre hinein gab es daher in den Vereinigten Staaten noch sehr viele

diversifizierte Unternehmen. Die ökonomische Krise Amerikas in den siebziger Jahren und die wachsende Konkurrenz asiatischer Unternehmen gaben jedoch Anlass zur Infragestellung dieser Leitvorstellung.

Eine Möglichkeit zur Deutung der ökonomischen Krise bot die finanzwissenschaftliche „agency theory“ (Fama 1980, Fama/Jensen 1983), die zugleich eine aktionärsorientierte Unternehmensführung als alternative Handlungsorientierung propagierte. Begünstigt wurde die Verbreitung der neuen Leitvorstellung durch ein vergleichsweise einfaches, hinreichend plausibles und hoch instruktives „Handlungsskript“ (Gioia/Poole 1984). Dieses Handlungsskript der neuen „Shareholder value conception of control“ ist uns heute so vertraut, dass man es wahrscheinlich gar nicht mehr vorstellen muss. Die Maximierung des Shareholder value steht in diesem als einzig legitimes Unternehmensziel im Vordergrund. An sich kann man natürlich beliebig viele Ziele angeben, die ein Unternehmen verfolgen kann, also z. B. Qualitätsorientierung, Umsatzsteigerung, Beschäftigungssicherheit oder die Erhöhung des Weltmarktanteils. Aufgrund der neuen Leitvorstellung werden diese Ziele auf ein einziges verengt: die Maximierung des Shareholder value.

Der Indikator, an dem man sich zur Bewertung des Unternehmenserfolgs dann vor allem orientieren muss, ist der Aktienkurs des Unternehmens – auch diese Fokussierung auf den Aktienkurs ist Teil dieser neuen Leitvorstellung, die sich in den Vereinigten Staaten entwickelt hat. Vorgesehen ist des Weiteren, dass das Management bei ungenügender Kursentwicklung ausgetauscht wird, aufgrund interner Mechanismen oder auch mittels feindlicher Übernahmen. Zur Erreichung der Unternehmensziele wird eine Konzentration auf Kernkompetenzen nahegelegt, also die Vermeidung von Diversifikationen, der Verkauf unproduktiver Unternehmensteile und der Zukauf im Kernbereich des Unternehmens. Weitere Aspekte sind der Aufkauf eigener Aktien zur Kurspflege und die hohe Fremdfinanzierung über Anleihen als Signal der Selbstdisziplinierung. Diese Empfehlungen lassen sich alle systematisch aus den Grundannahmen der Agency-Theory ableiten, darauf muss ich jetzt aber nicht weiter eingehen.

Neue Leitvorstellungen benötigen Unterstützer. In den Vereinigten Staaten machten sich zunächst Investmentbanker und die Fondsmanager institutioneller Investoren für die neue Leitvorstellung stark (Fligstein 2001). Diese waren zwar schon vor der weitgehenden Verbreitung der „Shareholder value conception of control“ durchaus einflussreich, aber im Hinblick auf die Durchsetzung einer bestimmten Art der Unternehmensführung hatten sie die Definitionshoheit noch nicht erreicht. In der ökonomischen Krise gelang es ihnen, diese Definitionshoheit zu erlangen, weil ihre finanzwissenschaftlich begründeten Vorstellungen und Ideen bei den Managern in den Finanz- und Controllingabteilungen Anklang fanden und diese aufgrund der Plausibilität der neuen Leitvorstellung alsbald größere Chancen zur Übernahme der operativen Gesamtführung erlangten. In einem letzten Durchsetzungsschritt der neuen Leitvorstellung begannen sich auch Manager mit anderem Qualifikationsprofil an den finanzwissenschaftlichen Ideen und den entsprechenden Praktiken zu orientieren.

Mein Argument ist nun, dass es in Deutschland im Grunde den exakt gleichen Ablauf gegeben hat. Die Erschöpfung der Kontrollidee der Deutschland AG kam – zeitversetzt – mit der ökonomischen Krise der 90er Jahre und mit verschiedenen spektakulären Einzelereignissen, wie z. B. der Krise der Metallgesellschaft. Die Agency-Theory war als Deutungsangebot auch für den deutschen Kontext anwendbar, da die Unternehmen zu diesem Zeitpunkt gleichfalls hoch diversifiziert waren. Insofern konnte man annehmen, es liege dasselbe Problem vor.

3. Empirische Evidenzen

Ich hatte gesagt, dass es in den Vereinigten Staaten der Finanzsektor war, von dem aus sich die „Shareholder value conception of control“ verbreitet hatte. Auch in Deutschland sieht man, dass es zunächst die Banken waren, die sich aus dem Unternehmensnetzwerk zurückgezogen haben. Von den im Zeitraum zwischen 1996 und 2002 gelösten Kapitalanteilsverbindungen gingen allein 65,2 % auf das Konto der Banken.

Abbildung 3: Rückgang der Personenverflechtung zwischen den 100 größten deutschen Unternehmen, 1996-2002



Regressionsanalysen zum Wandel der personellen Verflechtung, 1996-2002

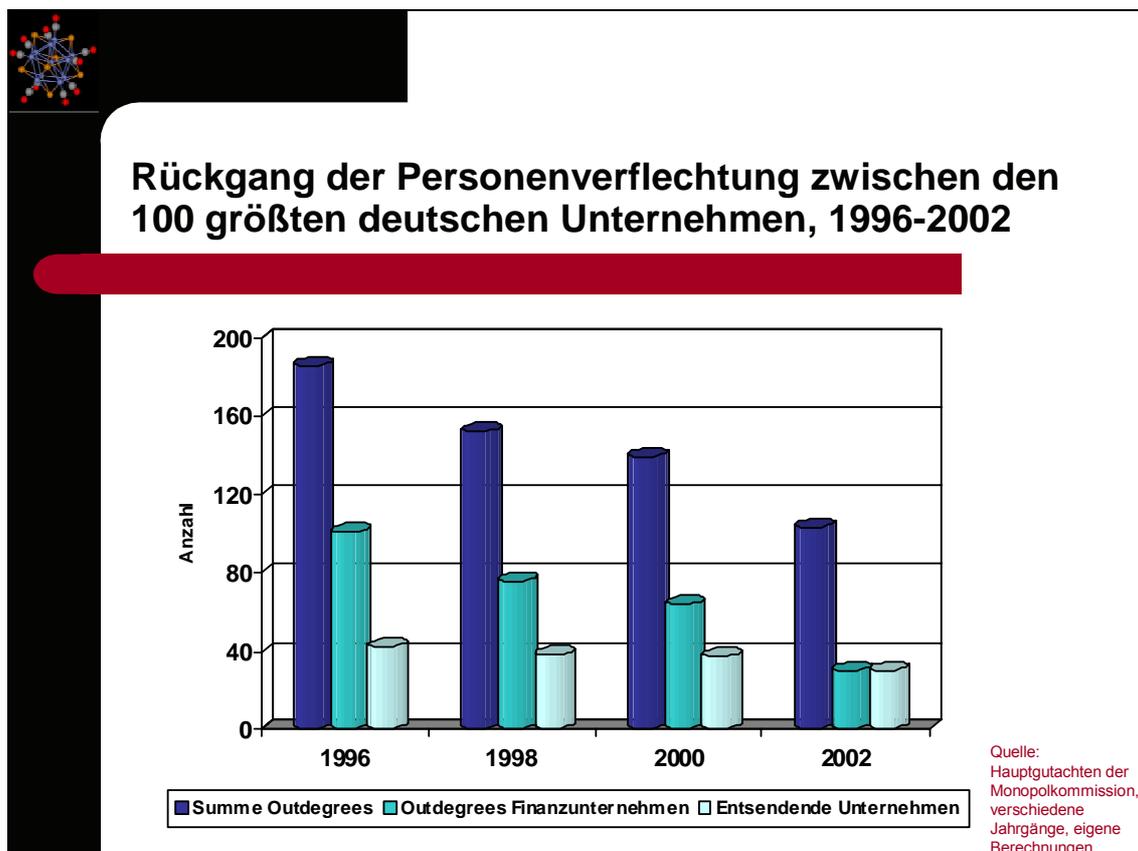
Regression Nr.	(1)	(2)	(3)
Abhängige	„outdegree“	„indegree“	„degree“
Konstante	0,993	-0,893	14,274 *
Wertschöpfung (log.)	-0,168	0,022	-2,738 **
Finanzunternehmen	-4,344 **	1,297 *	-1,815
Eigentumsanteil: 100 Größte	0,005	-0,014 *	-0,013
Eigentumsanteil: Ausland	0,000	-0,005	0,010
Eigentumsanteil: Öffentl. Besitz	0,009	-0,001	0,033
Eigentumsanteil: Person/Familie	0,005	0,005	0,043
Eigentumsanteil: Streubesitz	-0,009	-0,027 **	-0,001
Verflechtungsniveau	0,216	1,363 **	1,493
R Quadrat	0,230	0,302	0,265
df (Total/Regr.)	72/8	72/8	72/8
F	2,386	3,468	2,879
Signifikanz	0,026	0,002	0,008

* Signifikant auf dem 0,05 Niveau / ** 0,01 Niveau

Im Vergleich zu den übrigen Unternehmen ist auch der Rückgang bei Versicherungen stärker ausgefallen. Bei diesen setzte der Rückzug aus der Unternehmensverflechtung aber später und weniger rasant ein. Der Einfluss, den der neue Geist auf die traditionelle koordinierte Unternehmenskontrolle hatte, zeigt sich aber nicht nur in der Reduzierung der Kapitalanteile, sondern auch im sich verändernden Netzwerk der personellen Verflechtung.

Abbildung 4 zeigt die Ergebnisse von Regressionsanalysen zum Wandel der personellen Verflechtung. Aus diesen geht gleichfalls hervor, dass der im Untersuchungszeitraum eingetretene Rückgang der Verflechtung vor allem auf die Reduzierung der Einbindung der Finanzunternehmen (outdegrees) zurückzuführen ist. Die Entwicklung betraf vor allem die größten deutschen Unternehmen, wie sich aus dem signifikant negativen Effekt bei der Wertschöpfung der dritten Regression (degrees) ergibt. Es war also eine Entflechtung, die vor allem den Kern des Netzwerks betraf und weniger dessen Peripherie.

Abbildung 4: Regressionsanalysen zum Wandel der personellen Verflechtung, 1996-2002.



Man kann auch danach fragen: Wer sitzt denn eigentlich in den Unternehmen, die sich entflechten? Wenn man die diesbezüglich verfügbaren Daten ansieht, bestätigt sich

wieder die Erwartung der Verbreitungsthese, nämlich die hohe Bedeutung der Personen mit einem Finanzhintergrund.

Wenn man sich die Vorstandsvorsitzenden derjenigen Unternehmen ansieht, bei denen die Verflechtung deutlich zurückgegangen ist, dann stellt man fest, dass die von Personen mit einem Hochschulabschluss in Ökonomie geleiteten Unternehmen inzwischen weniger stark verflochten sind. Das trifft auch auf die Expertise gemessen an der früheren Bereichsverantwortung zu. Hier wurde differenziert nach Finanzen/Controlling, Marketing/Vertrieb, Produktion und Technik und sonstige Expertise, und auch hier sieht man, dass der Rückgang der Verflechtung bei denjenigen zu beobachten ist, die vorher im Bereich Finanzen- und Controlling waren. Bei diesen bestand die größte Bereitschaft zur Übernahme der „Shareholder value conception of control“.

Abbildung 5: Personelle Verflechtung und Merkmale / Qualifikationen des Vorstandsvorsitzenden 2002/2003, Korrelationskoeffizienten



Personelle Verflechtung und Merkmale / Qualifikationen des Vorstandsvorsitzenden, 2002/3, Korrelationskoeffizienten

	N	“outdegrees”	“indegrees”
Geburtsjahr des VV	91	-0,149	-0,076
Vorstandsvorsitz inne seit	96	0,003	0,180
Dauer im Unternehmen bevor VV	89	0,106	0,019
Erfahrung in externen Unternehmen	93	-0,037	-0,049
Fachrichtung des Hochschulabschlusses:			
- Ökonomie	94	-0,267 **	-0,211 *
- Ingenieurwissenschaft	94	0,089	0,064
- Jura	94	0,124	0,044
- Naturwissenschaft	94	0,052	0,170
- Sonstiges	94	0,149	0,112
Expertise (frühere Verantwortlichkeit im Bereich):			
- Finanzen/Controlling	93	-0,236 *	-0,107
- Marketing/Vertrieb	93	0,004	-0,161
- Produktion/Technik	93	0,122	0,213 *
- Sonstige Expertise	93	0,157	0,077

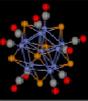
* Signifikant auf dem 0,05 Niveau / ** 0,01 Niveau.

Ein Gegenaspekt: Jene, die potenziell noch ein Interesse an der alten Deutschland AG haben könnten, sind diejenigen aus dem Bereich Produktion und Technik. Auch das ist erwartungskonform, denn dies sind diejenigen Personen, die eigentlich das größte Interesse an der Stabilisierung von Unternehmensbeziehungen haben sollten (Pfeffer 1987).

4. Anstieg der Managementgehälter – Zeichen einer neuen Kontrollschwäche

Nun möchte ich zu dem Aspekt überleiten, den ich in den Vordergrund stellen will, weil die Managementvergütung zeitgleich mit der Entflechtung drastisch angestiegen ist. Gibt es da einen Zusammenhang? In der 6. Regressionsanalyse (Abbildung 6) zeigt sich, dass die Variable „indegrees“ signifikant negativ mit der Höhe der Managementvergütung interagiert. Das heißt, diejenigen Unternehmen, die stark verflochten sind, sind auch diejenigen mit einer tendenziell niedrigeren Managementvergütung. Hier müsste man sicherlich noch weitere Untersuchungen durchführen, aber zunächst einmal deutet dies darauf hin, dass der Anstieg der Managementgehälter etwas mit der Einführung der „Shareholder value conception of control“ zu tun haben könnte.

Abbildung 6: Regressionsanalysen zum Einfluss des Vorstandsvorsitzenden und zum Aspekt der Vergütung, 2002/2003



Regressionsanalysen zum Einfluss des Vorstandsvorsitzenden und zum Aspekt der Vergütung, 2002/3

Regression Nr. Abhängige	(4) „outdegree“	(5) „indegree“	(6) Vergütung
Konstante	-2,489 **	-0,922 *	-30,541 **
Wertschöpfung (log.)	0,372 **	0,184 **	5,521 **
Finanzunternehmen	0,507 **	0,353 *	3,893
Eigentumsanteil: 100 Größte	0,001	0,011 **	0,031
Eigentumsanteil: Ausland	0,000	-0,001	-0,010
Eigentumsanteil: Öffentl. Besitz	-0,001	-0,004	-0,075
Eigentumsanteil: Person/Familie	0,002	-0,003	0,029
Eigentumsanteil: Streubesitz	0,007 **	0,002	0,018
Expertise : Finanzen/Controlling	-0,262 *		
Expertise : Produktion/Technik		0,304 **	
„Indegrees“ (log.)			-4,678 **
R Quadrat	0,538	0,493	0,497
df (Total/Regr.)	92/8	92/8	62/8
F	12,224	10,119	6,664
Signifikanz	0,000	0,000	0,000

* Signifikant auf dem 0,05 Niveau / ** 0,01 Niveau

Wenn man sich die Managementvergütung ansieht, dann sind diese in den börsennotierten Aktiengesellschaften in den letzten Jahren auf das Hundertfache des durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommens angestiegen, während vor kurzer Zeit noch das 20- bis 30-Fache üblich gewesen war (Hickel 2004). Kann dies an der Verbreitung der „Shareholder value conception of control“ liegen? Nun, in nahezu allen Großunternehmen wurden variable Vergütungssysteme eingeführt, durch welche die Vorstände zusätzliche Einkünfte erhalten können, die das ursprüngliche Grundgehalt z. T. um ein Vielfaches übersteigen. Dieses Ausmaß der erhöhten Vergütung ließ sich nur durch die mehr oder minder direkte Kopplung der variablen Vergütungsbestandteile an den Aktienkurs und die Verpflichtung auf eine aktionärsorientierte Unternehmensführung legitimieren. Die Abkehr vom Kontrollsystem Deutschland AG könnte demnach von der Chance zur Erzielung höherer Vergütungen beeinflusst worden sein.

Ein Argument, das dann jeweils als Begründung für hohe Vorstandsvergütungen vorgebracht wird, ist dieses: Es gibt einen Managermarkt und weil die Unternehmen um die besten Personen konkurrieren, müssen sie für diejenigen, die besonders qualifiziert sind, auch sehr viel zahlen. Das System, das vorher über Netzwerkkontrolle gesteuert wurde, wird jetzt verstärkt über Marktkontrolle gesteuert, und Märkte belohnen eben die Qualität des Managements – so die klassische Argumentation der Agency-Sicht.

Wenn man sich allerdings fragt – und da kann man als Referenzpunkt die Vereinigten Staaten und Großbritannien anlegen, wo diese Shareholder-value-Entwicklung eigentlich schon deutlich früher eingesetzt hat –, ob es einen Zusammenhang zwischen Managemententlohnung und dem Shareholder value tatsächlich gibt, dann stellt man auch in diesen Ländern fest, dass die Hauptdeterminanten der Managemententlohnung nicht etwa die Unternehmensperformance, sondern die Unternehmensgröße und die Sektorzugehörigkeit sind. Die Pay-for-performance-Beziehung ist in diesen liberalen Marktökonomien trotz längerer Shareholder-value-Tradition keineswegs günstiger als in kontinentaleuropäischen Ländern (Conyon 1997, Crespi-Cladera/Gispert/Renneboog 2001).

Wer könnte die Kontrolle der Gehaltsvergütung sicherstellen? Zunächst könnten dieses ja die Aktionäre selbst tun. Es besteht allerdings wenig Hoffnung, dass die Aktionäre aufgrund des breitgestreuten Anteilsbesitzes der liberalen Marktökonomien selbst als Kontrollinstanz tätig werden. Rational handelnde Kleinaktionäre bringen keine Kontrollkosten auf, da der individuelle Kontrolleinfluss marginal ist und die Vorteile jeder Kontrolltätigkeit im Grunde jedem zufließen, ob an der Kontrolle mitgewirkt wurde oder auch nicht. Insofern ist es aufgrund dieses Kollektivgutproblems für Aktionäre völlig rational, die Kontrolltätigkeit nicht auf sich zu nehmen.

In der Sicht der Agency-Theory wird daher in der Grundtendenz auf die den Unternehmen beim Börsengang auferlegte Verpflichtung zur Transparenz sowie auf die disziplinierende Kraft des Kapitalmarktes vertraut. Angestrebt wird daher eine enge

Kopplung zwischen diesem Indikator und der Unternehmensfinanzierung, der Eigenständigkeit des Unternehmens usw.

Damit die Disziplinierungen des Marktes auch in etwas übersetzt werden können, was die Manager nicht nur mittelbar, sondern auch ganz direkt zu spüren bekommen, ist in diesem Theoriekontext auch die Schaffung finanzieller Anreize erforderlich. Genau deswegen konnten sich die leistungsabhängigen Entlohnungsformen in Form von Aktienoptionsprogrammen in den Unternehmen verbreiten.

Allerdings können die Wirkungen dieser Aktienoptionsprogramme von den Marktteilnehmern kaum angemessen bewertet werden. Die Marktteilnehmer, die über den Kauf und Verkauf von Aktien die Kontrolle des Unternehmens potenziell ausüben sollen, stehen vor dem Problem, wie diese variablen Entlohnungsformen im Einzelnen zu bewerten sind. Was schwierig ist, denn die bisherige Forschung zeigt, dass die Aktienoptionsprogramme, die eingeführt wurden, in hohem Maße gestaltungsoffen sind. Sie können sowohl zur Erzielung von Windfall-Profits genutzt werden (d. h. die Manager realisieren Mitnahmeeffekte) oder auch tatsächlich eine Kontrollwirkung entfalten. Die Prüfung, um welchen Fall es sich handelt, erfordert einen extrem hohen Aufwand.

Problematisch ist auch, dass die Aktienoptionsprogramme Strategiewahlen begünstigen können, die überhaupt nicht im Interesse der Aktionäre liegen – schlicht und einfach, weil es einen unterschiedlichen Zeithorizont gibt. Die Aktienoptionsprogramme werden jeweils immer zu einem bestimmten Zeitpunkt fällig, aber der Aktionär hat eigentlich ein Interesse an einer Unternehmensführung, die eine „Unendlichperspektive“ hat. Dies ist mit Aktienoptionsprogrammen eigentlich nicht zu realisieren, weil immer nur eine relativ kurzfristige Strategiewahl gefördert werden kann.

Es gibt auch die Diskussion, dass die Aktienoptionsprogramme von den Managern durch Portfoliostrategien im Grunde konterkariert werden können, sie also durch Aktienanlagen die relative Entlohnung wieder rückgängig machen können – einfach durch eigene Finanztransaktionen (Maug 2000). Der Kontrollaspekt ist dann nicht mehr gegeben, und es bleiben lediglich die im Durchschnitt erhöhten Entlohnungen.

Warum sind die Manager nun eigentlich so fixiert auf besonders hohe Gehälter? In dem früheren Deutschland AG-System standen sie in Konkurrenz darum, besonderen Einfluss in der Verflechtungsstruktur zu erlangen. Die Maximierung des Einkommens versprach nicht unbedingt auch ein hohes Prestige. Inzwischen ist dies anders. Die Anerkennung im Kontrollsystem des Shareholder value ist eng an monetäre Größen geknüpft. Unter der Annahme effizienter Marktmechanismen wird der beste Manager die höchste Entlohnung erhalten. Deswegen müssen alle Manager zur Signalisierung dessen, dass sie tatsächlich der beste Manager sind, bemüht sein, jeweils möglichst hohe Entlohnungen zu erzielen.

Anders als beispielsweise bei den Angestellten gibt es bei Managern keinen Zusammenhang zwischen Bildung, erworbenen Qualifikationen etc., die dann erklären könnten, warum das Gehalt unterschiedlich ist. Bei Managern wird daher die Entlohnung selbst zum Signal. Mit hohen Gehältern signalisieren Manager im Grunde auch ihre eigene Qualität. Auf dieses Signal zu verzichten würde entweder die eigene Leistung relativieren oder die Wirksamkeit des Marktmechanismus in Frage stellen.

Wenn man Marktkontrolle unterstellt, macht es dann auch Sinn, wenn man dieser „Marktkontrolle“ auch einmal ein Gesicht gibt? Wer bestimmt eigentlich über den Kauf und Verkauf von Aktien? Dies sind in aller Regel Wertpapierhändler, und ethnographische Untersuchungen dieser Wertpapierhändler (Abolafia 2002) finden einen spezifischen Typus von Personen. Es sind meist Männer im Alter von 25 bis 40 Jahren, die schon in jungen Jahren so viel wie Vorstandsmitglieder von großen Aktiengesellschaften verdienen. Sie haben ein hohes Maß an Individualismus, sie betreiben in starkem Maße selbstinteressierte Nutzenmaximierung und bringen eine extreme Form des Materialismus mit, verhalten sich zudem noch opportunistisch. Ein Zitat eines Wertpapierhändlers macht dies nur allzu deutlich: *“Money is everything in this business. Whatever money you make is what you’re worth”* (zt. nach Abolafia 2002: 105). Genau diejenigen Personen, die eigentlich dafür da sein sollten, die Manager in puncto Managergehälter zu kontrollieren, sind also selbst fixiert auf besonders hohe Entlohnungen.

Ich denke, ich habe deutlich gemacht, dass die Kontrolle der Managergehälter eine besondere Schwäche des neuen Shareholder-value-Systems sein könnte. In der Tat findet man in einigen Untersuchungen das Ergebnis, dass die Pay-for-performance-Beziehung von Managementgehältern genau dann besonders hoch ist, wenn schon Blockholding in den Unternehmen besteht, wenn es also Anteilseigner gibt, die aufgrund ihres ausgeprägten Kontrollinteresses darauf achten, wie die Aktienoptionsprogramme tatsächlich ausgestaltet sind (Bertrand/Mullainathan 2000, Knirsch/Schiller 2000). Das, was eigentlich mit dem Shareholder-value-System gefördert werden soll, nämlich breit gestreuter Unternehmensbesitz, führt also letzten Endes dazu, dass die Manager einen großen Spielraum erhalten, um ihre Managementgehälter nach oben zu treiben.

Es gibt somit Hinweise auf differenzierte Kontrollfähigkeiten in verschiedenen marktwirtschaftlichen Systemen. Eine besondere Kontrollschwäche der „Shareholder value conception of control“ scheint meines Erachtens im Bereich der Managementgehälter zu liegen.

Literatur:

- Abolafia, Mitchel Y., 2002: Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street, in: Nicole Woolsey Biggart (Hrsg.) Readings in Economic Sociology, Malden, MA: Blackwell, 94-111.
- Bertrand, Marianne und Sendhil Mullainathan, 2000: Agents with and without Principals. In: American Economic Review, 2000, 90(2), Papers and Proceedings of the One Hundred Twelfth Annual Meeting of the American Economic Association), 203-08.
- Beyer, Jürgen, 1996: Governance-Strukturen: Unternehmensverflechtung und Unternehmenserfolg in Deutschland. In: Horst Albach (Hrsg.) Governance Structures. ZfB-Ergänzungsheft 3/96. Wiesbaden: Gabler, 79-101.
- Beyer, Jürgen, 2006: Vom „kooperativen Kapitalismus“ zum Finanzmarktkapitalismus – eine Ursachenanalyse. In: Brinkmann, Ulrich et al. (Hrsg.) Endspiel des Kooperativen Kapitalismus? Opladen: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 35-57.
- Canyon, Martin J., 1997: Corporate Governance and Executive Compensation. In: International Journal of Industrial Organization 15(4), 493-509.
- Crespi-Cladera, Gispert und Renneboog, 2001: Verringern Management-Entlohnungskosten die Agency-Kosten? Empirische Evidenz von netzwerkorientierten und marktorientierten Unternehmenskontrollsystemen. In: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 70(2), 234-246.
- Fama, Eugene, 1980: Agency Problems and the Theory of the Firm. In: Journal of Political Economy 88(2), 288-307.
- Fama, Eugene und Michael C. Jensen, 1983: Separation of Ownership and Control. In: Journal of Law and Economics 26, 301-325.
- Fligstein, Neil, 1990: The Transformation of Corporate Control. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fligstein, Neil, 2001: The Architecture of Markets – An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Franks, Julian und Colin Mayer, 2001: Ownership and Control of German Corporations. In: Review of Financial Studies 14, 943-977.
- Gioia, Dennis A. und Peter A. Poole, 1984: Scripts in Organizational Behavior. In: Academy of Management Review 9(3), 449-459.

- Hall, Peter A. und David Soskice, 2001: An Introduction to Varieties of Capitalism. In: Peter A. Hall und David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 1-68.
- Hickel, Rudolf, 2004: Sind die Manager ihr Geld wert? In: *Blätter für deutsche und internationale Politik* 10/04, 1197-1204.
- Höpner, Martin und Gregory Jackson, 2001: Entsteht ein Markt für Unternehmenskontrolle? Der Fall Mannesmann. In: *Leviathan* 29, 544-563.
- Knirsch, Deborah und Ulf Schiller, 2000: Management-Kompensation zwischen Theorie und Praxis. In: *IAW-Mitteilungen* 2/2001, 22-30.
- Kotz, David, 1979: The Significance of Bank Control over Large Corporations. In: *Journal of Economic Issues* 13, 407-426.
- LaPorta, Rafael et al., 1997: Legal Determinants of External Finance. In: *Journal of Finance* 52(3), 1131-1150.
- Maug, Ernst, 2000: The Relative Performance Puzzle. In: *Schmalenbach's Business Review*, 52(1), 3-24.
- Pfeffer, Jeffrey, 1987: A Resource Dependence Perspective on Intercorporate Relations. In: Mark S. Mizruchi und Michael Schwartz (Hrsg.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*. Cambridge: Cambridge University Press, 25-55.
- Shleifer, Andrei und Robert Vishny, 1986: Large Shareholders and Corporate Control. In: *Journal of Political Economy* 94, 461-488.

Dietrich Engels, ISG Köln

Vielen Dank für den Einblick in Ihre Thesen. Wir haben bereits während Ihres Vortrags einige Wortmeldungen gehabt.

Diskussion

Christian Arndt, IAW Tübingen

Vielleicht habe ich es nicht mitbekommen, aber was war die abhängige Variable bei Ihrer Regressionsschätzung? War das eine dichotome Variable? Welches ist die Datengrundlage?

Jürgen Beyer, Universität Hamburg

Dies waren Verflechtungsinformationen, Degrees, diese sind nicht dichotom, sondern es geht jeweils die Anzahl der Verflechtungen in die Kalkulation ein. Diese wurden differenziert in Indegrees – also diejenigen Verflechtungen, die von außen in das Unternehmen gehen – und Outdegrees – das sind diejenigen Verflechtungen, die von dem Unternehmen jeweils ausgehen. Der Gesamtindikator Degree wurde aber auch verwendet. Alle diese Variablen sind nicht dichotom, da die Unternehmen natürlich in unterschiedlichem Ausmaß verflochten sind. Man muss die Daten für die Berechnungen logarithmieren, da es sich um eine schiefe Verteilung handelt, aber dies führt hier vielleicht zu weit.

Christian Arndt, IAW Tübingen

Welche Datengrundlage haben Sie angelegt?

Jürgen Beyer, Universität Hamburg

Das waren wieder die Daten der Monopolkommission, die auch schon von Herrn Goncharov verwendet wurden.

Reinhard Schüssler, Prognos Basel

Sie, Herr Goncharov, haben in einer Folie kurz angedeutet, dass Sie eine Untersuchung über den Wechsel von bankenorientierter Kontrolle der Unternehmen hin zu marktorientierter Kontrolle der Unternehmen gemacht haben. Auf Ihrer Folie stand, dass das Ergebnis dieser Untersuchung ist, dass Unternehmen bei marktorientierter

Kontrolle öfter in Versuchung geraten, gegen Regeln zu verstoßen. Was Sie in ihrem mündlichen Vortrag gesagt haben, ist, dass der Markt durchaus diese Kontrolle übernehmen kann. Vielleicht erläutern Sie dies noch einmal.

Igor Goncharov, *Universität Amsterdam*

Es ging um die Zustimmung zum Governance-Kodex, und wir haben gezeigt, dass die Unternehmen, die unterdurchschnittlich zustimmen, vom Markt bestraft werden und Kursabschläge von ungefähr 3 Euro pro Aktie bekommen, was ungefähr 10 % des durchschnittlichen Aktienwertes entspricht. Es sind Unternehmen, die schlecht sind. Sie haben schlechte Compliance-Strukturen, sie werden vom Markt bestraft. Das führt dazu, dass sie unterbewertet sind. Die Wahrscheinlichkeit steigt, dass sie feindlich übernommen werden, was eine disziplinierende Wirkung auf Manager hat.

Jürgen Beyer, *Universität Hamburg*

In der Tat gibt es Bereiche, in denen die Marktkontrolle ganz wunderbar zu greifen scheint. Wenn man davon ausgeht, dass Unternehmensdiversifizierung als Problem anzusehen ist, weil es dort z. B. Quersubventionierungen gibt, die dann die Effizienz des Unternehmens reduzieren können, dann scheint die Marktkontrolle ganz wunderbar gegriffen zu haben. Die Diversifizierung ist in den letzten Jahren marktbeeinflusst deutlich zurückgegangen. Mein Argument war, dass es eben Teilbereiche gibt, in denen die Marktkontrolle nicht ganz so gut funktioniert wie in den Bereichen, in denen es in der Tat Belege dafür gibt, dass es einen Zusammenhang zwischen Marktkontrolle und Effizienzsteigerungen gibt.

Karl Knappe, *Bundesverband deutscher Banken*

Ich möchte noch einmal auf den Vergleich zwischen den Managergehältern und verflochtenen und nicht verflochtenen Unternehmen zurückkommen. Dort war, wenn ich es richtig verstehe, der entscheidende Aspekt die Ertragsabhängigkeit der Vergütung bei den nicht verflochtenen Unternehmen. Mein Eindruck war, aber vielleicht liege ich falsch, dass in der Ableitung ein Aspekt fehlte: nämlich die Entwicklung der Ertragssituation verflochtener und nicht verflochtener Unternehmen. Man könnte ja sagen: Wenn die nicht verflochtenen Unternehmen bessere Gewinne erzielen, ist das ein Erklärungsmerkmal für die Gehaltsunterschiede bei den Managern. Das zweite Erklärungsmerkmal könnte sein, dass der Mechanismus oder der Algorithmus, über den die Bonifikationen berechnet werden, richtig oder extrem ist, wie es bei manchen Aktienoptionsprogrammen mit Sicherheit der Fall war. Haben Sie das mit untersucht? Und daraus leite ich die grundsätzliche Frage ab: Wenn Sie sagen, das ist ein Teil-

bereich, in dem das neue System nicht richtig funktioniert, ist das ein Argument, um das System als Ganzes in Frage zu stellen?

Jürgen Beyer, *Universität Hamburg*

Zur ersten Frage: Ich selbst habe das noch nicht mit meinen Daten analysiert. Und da haben Sie in der Tat Recht, da hat man noch Interpretationsspielraum, was dieser Zusammenhang konkret aussagt. Ich habe auf die Studien, die das Thema in Augenschein genommen haben, verwiesen. In diesen wird überprüft, ob es einen Zusammenhang zwischen der Management-Entlohnung und der Performanz von Unternehmen gibt. Diese Untersuchungen gibt es für viele verschiedene Länder, wobei es eigentlich durchweg so ist, dass es kaum Belege für einen positiven Zusammenhang gibt. Andere Faktoren sind für die Einkommenshöhe wesentlich bedeutsamer, und die Performanz taucht maximal als Viert- oder Fünffaktor in den Berechnungen auf. Dominante Faktoren sind eigentlich immer Unternehmensgröße und Sektordifferenz, die in fast allen Untersuchungen signifikant sind. Die überwiegende Anzahl an Untersuchungen kommt also zu dem Ergebnis, dass es keinen klaren Zusammenhang zwischen Performanz und der Höhe der Managemententlohnung gibt.

Jürgen Schupp, *DIW Berlin*

Ich habe eine Nachfrage zu Ihrem Aspekt der Kontrollinstanzen bei den Managergehältern. Welche Rolle messen Sie der Transparenz gegenüber der Öffentlichkeit bei? Dies ist ja auch ein Bereich, in dem Politik tätig werden kann. Wir wissen aus Bevölkerungsumfragen, dass in der Bevölkerung eine breite ungleichheitsaverse Haltung gegenüber extremen Auswüchsen hoher Managementgehälter anzutreffen ist. Gesetzliche Vorschriften für höhere Transparenz würden dann auch erlauben, ein relatives Konzept des Managementgehalts zu etablieren und die Entlohnung auch an der Performance der Unternehmen festzumachen. Also konkret die Frage, wie stellt sich dieses Managementgehalt im Verhältnis zum Median der Gehälter aller Beschäftigten in diesem Unternehmen und auch im Verhältnis zur Entwicklung von Einstellung und Entlassung von Mitarbeitern des Unternehmens in den letzten Jahren dar?

Jürgen Beyer, *Universität Hamburg*

Es gibt in der Tat sehr viel mehr Untersuchungen für andere Länder als für Deutschland. In manchen Ländern ist eine deutlich höhere Transparenz in der Veröffentlichungspraxis gegeben, weshalb man sich dann aufwendige Hochrechnungen bezüglich der Besoldung einzelner Personen sparen kann, weil diese Informationen bereits vorliegen. In Deutschland muss man da manchmal noch aus der

Gesamtsumme der Vorstandsgehälter Rückschlüsse ziehen. Das Interessante daran ist: Gemäß Agency-Theory müssten eigentlich die Manager ein Interesse daran haben, dass es ein hohes Maß an Transparenz gibt, weil sie dann sehen könnten, welche Jobs sie eigentlich potenziell anstreben müssten, um dadurch einen Beitrag zur Kontrolle der Unternehmen zu leisten. Ganz offensichtlich scheint dies von den deutschen Managern oder auch von vielen Managern anderer Ländern nicht ganz so gesehen zu werden, und es ist eher ein politischer Anstoß nötig, damit Transparenz geschaffen wird. Dies ist durchaus ein interessanter Aspekt im Hinblick auf die Validierung der Agency-Theory.

Peter Westerheide, ZEW Mannheim

Man kann einen Teil dieser hohen Managergehälter sicherlich auch als Risikoprämie in einem geänderten Kontrollsystem interpretieren. Haben Sie einmal – auch über die Branchen hinweg – kontrolliert, ob sich ein Teil dieser Unterschiede durch unterschiedliche Verweildauern im Vorstand erklären lässt – einfach als Prämie dafür, dass die Aussichten, auf diesem Job sehr lange zu verweilen, geringer sind als in anderen Kontrollsystemen?

Jürgen Beyer, Universität Hamburg

Die Verweildauer im Management ist in den letzten Jahren zurückgegangen – parallel zur Einführung der „Shareholder value conception of control“. Ob es da auch systematische Zusammenhänge mit der Vergütung gibt, ist mir allerdings nicht bekannt. Ich habe keine Studie gesehen, die das auf Unternehmensebene bereits als Faktum festgestellt hätte.

Reiner Braun, Empirica Berlin

Mir ist nicht ganz klar, was jetzt die Schlussfolgerung für den Armuts- und Reichtumsbericht aus dem ist, was die beiden Referenten gesagt haben. Herr Hauser hatte heute Morgen verschiedene Ziele oder verschiedene Funktionen des Vermögens formuliert, und ich sehe hier im Prinzip zwei Punkte angesprochen. Das eine ist die Begrenzung offensichtlich von Einkommens- oder Vermögenskonzentration bei einzelnen Personen, in dem Fall den Managern dieser Unternehmen. Die andere Seite ist die Funktion der wirtschaftlichen oder auch politischen Macht, die offensichtlich durch die Dekonzentration minimiert wurde. Wie muss man jetzt diese beiden Ziele werten und was sind dann die Schlussfolgerungen für den Armuts- und Reichtumsbericht?

Sie haben außerdem gesagt, die Kleinaktionäre seien nicht in der Lage, die Unternehmen zu kontrollieren. Wen Sie aber nicht erwähnt haben, sind die Großaktionäre. Das sind auch wieder diese Heuschrecken oder Pensionsfonds, von denen man auch sagt, dass sie ja dafür sorgen, dass diese hohen Eigenkapitalrenditen von 25 % realisiert werden, was ja zum Nutzen der Aktionäre – auch der Kleinaktionäre – ist. Was ist also mit der Kontrollfunktion der Großaktionäre?

Jürgen Beyer, Universität Hamburg

Im Hinblick auf die Reichtumsberichterstattung ist meines Erachtens wichtig, dass diese auch die Managergehälter speziell in den Blick nehmen könnte. Mein Argument war ja gerade, dass die Untersuchungen der Monopolkommission, so wichtig es auch ist, eine systematische Beobachtung der Konzentrationsraten und der Verflechtungsraten durchzuführen – vielen Dank an die Monopolkommission, dass sie dies macht, denn ansonsten könnte ich meine eigenen Untersuchungen schwerlich durchführen –, nur einen Teil abbilden. Unberücksichtigt bleibt möglicherweise genau dieser Aspekt, der sich jetzt eigentlich als neue Kontrollschwäche herauskristallisiert. Mein Vorschlag wäre, diese Entwicklungen doch genauer im Blick zu behalten: Wenn man weiß, dass es in diesem Bereich eine Schwäche gibt, dass man dann zumindest die Entwicklungen systematisch im Blick behält, um dann eventuell begründet gegensteuern zu können. Genau dies wäre die Schlussfolgerung, wenn man der Meinung ist, dass es eben nicht mehr balanciert ist und gegen positive Aspekte der neuen „shareholder value conception of control“ abgewägt werden kann. Dies müsste dann natürlich jeweils diskutiert werden, ob die Vorteile der Marktkontrolle in bestimmten Bereichen die Nachteile in diesem Bereich aufwiegen.

Dietrich Engels, ISG Köln

Vielen Dank für diesen Hinweis. Ich denke, dass als Konsequenzen für die Armuts- und Reichtumsberichterstattung auch Ihre anderen Analysen über den Wandel der Unternehmenskontrolle und über verschiedene Kontrollmöglichkeiten interessant sein werden – wenn es noch keine schlüssigen Antworten gibt, welche Kontrollmöglichkeiten praktikabel sind, dann zumindest als Frage. Zum Punkt der Personalisierung, welche Rolle Personen hier spielen: Ich hatte einleitend gesagt, wir reden zunächst von eher anonymisierten Unternehmen, das haben wir nicht ganz eingehalten und haben mit diesem Schlenker hin zur Rolle von Personen eigentlich schon den Strang angedeutet, den wir nach der Kaffeepause wieder aufnehmen werden.

Schwerpunkt III

Eliten und der Reichtum an Chancen

Prof. Dr. Jürgen Schupp, DIW Berlin

Meine Damen und Herren, wir möchten nun gerne mit dem dritten und abschließenden Schwerpunkt unserer Tagung beginnen. Das Thema Eliten ist im letzten Jahrzehnt auch in Deutschland wieder ins Gespräch gekommen, dies war auch eine der Motivationen, dieses Thema im Rahmen der heutigen Veranstaltung zu Reichtumsaspekten kritisch zu beleuchten. Insbesondere die Notwendigkeit und Förderung von Eliten ist zu einem beliebten Thema der öffentlichen Debatte in Deutschland geworden. Das Beispiel des Elitewettbewerbs zur besseren Förderung der Wissenschaft in Deutschland zeigt, dass Zustimmung und Ablehnung der Idee einer Entstehung und Etablierung von Eliteuniversitäten quer durch die Parteien und die Bevölkerung gehen. Spätestens nach dem Ergebnis der ersten Runde des Elitewettbewerbs sind die Stimmen der Skeptiker aus der Reihe der Wissenschaft und auch der Politik lauter geworden, welche sich mit beabsichtigten wie unbeabsichtigten Nebenfolgen einer Eliteförderung auseinandersetzen.

Wir wollen das Thema Eliten hier unter dem Aspekt thematisieren, dass wir der Frage von Entstehung und Reproduktion von Eliten nachgehen und die Frage der Offenheit und des Zugangs von Eliten beantworten wollen. Darüber hinaus ist die Frage der Einflussnahmen von Eliten auf politische Entscheidungsprozesse zu diskutieren. Die Überschrift des Themas trägt den Titel: „Eliten und der Reichtum an Chancen“, und es ist im Moment eine offene Frage, ob und in welchem Umfang dieses Thema in einen nächsten Reichtumsbericht integriert werden sollte.

In der Soziologie wird das Elitethema sowohl in der Ungleichheitsforschung als auch im Konzept des sozialen Kapitals behandelt, und in der Vergangenheit wurde auch eine Reihe empirischer Studien hierzu erstellt. Wir wollen dieses Thema heute aus zwei unterschiedlichen Perspektiven beleuchten. Wir freuen uns, dass wir zwei Referenten gewinnen konnten, die zu diesem Thema seit langen Jahren auch empirisch arbeiten. Beginnen wird Professor Michael Hartmann von der Technischen Universität Darmstadt, der sicher zu den profiliertesten Eliteforschern in Deutschland zählt und uns die Schattenseiten von sozialem Kapital und von Elitebildung schildern wird. Dem Vortrag wird dann Professor Martin Diewald von der Universität Bielefeld mit seiner Präsentation folgen. Er arbeitet ebenfalls seit vielen Jahren zum Thema soziales Kapital und soziale Ungleichheit, und er wird sicher auch die positiven Seiten von sozialen Unterstützungsnetzwerken beleuchten. Ich gespannt auf eine interessante Diskussion.

Impulsreferat 6

Prof. Dr. Michael Hartmann, *Technische Universität Darmstadt*

Alte und neue Eliten

Guten Tag. Ich halte im Gegensatz zu den Vorrednern einen freien Vortrag und werde dafür garantiert mit den zwanzig Minuten auskommen.

Wenn man sich mit dem Thema Eliten im Rahmen von Armuts- und Reichtumsforschung beschäftigt, so fällt jemandem auf, der traditionell nicht aus diesem Bereich kommt, dass die Armuts- und Reichtumsforschung zum einen im Kern erst einmal statistisch ist – das haben wir heute Morgen auch gesehen. Sie versucht Daten zu erfassen. Das ist der Kern vieler Untersuchungen. Wenn sie strukturell argumentiert, und zwar sowohl von Verfechtern des Status quo als auch von Kritikern, so laufen die meisten Argumente darauf hinaus, dass es eben strukturelle Zwänge gibt. Verfechter weisen – das hat der Vertreter der Monopolkommission eben auch getan – auf bestimmte Marktentwicklungen, auf Veränderungen – Corporate governance, Deregulierung des Finanzsektors – hin. Kritiker weisen auf Kapitalverwertungszwänge und Ähnliches hin. Es gibt nur sehr wenige Ansätze, die die handelnden Personen etwas näher ins Visier nehmen. Wo das geschieht, meistens auf der kritischen Seite, kommen häufig solche Verschwörungstheorien zum Vorschein: „European Round Table of Industrialists“, „Davos“ oder Ähnliches, wo dann einzelne prägnante Figuren genommen werden und anhand dieser einzelnen Figuren versucht wird, Einfluss personell greifbar zu machen. Ich finde diese Personalisierung in dieser Form nicht sehr hilfreich. Ich werde versuchen im Folgenden kurz deutlich zu machen, was meines Erachtens notwendig wäre, wenn man die Eliteforschung für die Armuts- und Reichtumsforschung fruchtbar machen will.

Ich beginne mit dem Problem, das Herr Hauser heute Morgen angesprochen hat: Mit der Eliteforschung geraten zwei Begriffe ins Zentrum, die ansonsten nicht so sehr im Zentrum stehen. Das eine ist der Begriff „Macht“, das Zweite ist der Begriff „Interesse“. Das heißt, es gibt dort handelnde Personen, die Interessen haben und die Macht ausüben. Ich gebe kurz zwei Beispiele. Das eine ist im Vortrag von Herrn Beyer schon angesprochen worden, ich nuanciere es ein wenig anders.

Wenn es um die Höhe von Managergehältern geht, so wird ein Standardargument immer wieder gebracht: der „Markt für Manager“. Der Markt für Manager ist international, und wenn man gute Manager halten will – Herr Pierer hat das ja vor ein paar Monaten zur Begründung der geplanten 30 %igen Erhöhung bei Siemens noch gesagt –, muss man diese Manager dementsprechend international besolden. Das ist ein Argument, das empirischen Überprüfungen nicht standhält. Wir analysieren dies regelmäßig, und ich sage es nur ganz knapp: Wir haben es für die 100 größten

japanischen, französischen, deutschen, US-amerikanischen und britischen Unternehmen für das Jahr 2005 gemacht. In drei dieser Länder – Japan, Frankreich und den USA – liegt der Anteil ausländischer Manager unter 5 %, nur in zweien – Großbritannien und Deutschland – liegt er bei 10 % oder darüber. Das hat in Großbritannien viel mit dem Finanzstandort London zu tun, wo viele binationale Unternehmen tätig sind. Dort müsste man sich das noch einmal genauer angucken. Es gilt auch für die Auslandsaufenthalte der Manager, die viel begrenzter ausfallen als man das gemeinhin glaubt. Deutschland liegt in dieser Hinsicht deutlich an der Spitze dieser fünf Länder. Wenn man jetzt China dazunehmen würde, würde der Internationalisierungsgrad noch sinken. Das heißt, da werden Argumentationsmuster genutzt, zum Teil gezielt, zum Teil auch einfach, weil man in diesen Strukturen denkt, um Interessen durchzusetzen.

Das zweite Beispiel ist die noch laufende Diskussion um die Erbschaftsteuer, d. h. die Zehnjahresfrist. Dasselbe gibt es in den USA, die Diskussion um die so genannte Todessteuer. Wenn man sich überlegt, wer in Deutschland faktisch davon profitieren würde, sind es nicht die immer wieder von Politikern – ich erlebe das regelmäßig – genannten kleinen Mittelständler. Da stellt sich das Problem aufgrund vieler Ausnahmeregelungen, die es heute schon gibt, überhaupt nicht. Aber es sind Großunternehmen, und es ist kein Zufall, dass der Vorsitzende des DIHT, Georg Braun, da besonders aktiv ist, denn in Hessen sind Braun und Heraeus die zwei Unternehmen, bei denen wirklich etwas zu sparen ist. Und wenn es diese Regelung geben wird, muss sich niemand wundern, wenn danach die Vermögenskonzentration drastisch zunehmen wird. Denn das sind milliardenschwere Unternehmen, die ohne jede Reduzierung weitergegeben werden, von einem Familienmitglied oder einer Generation in die nächste. Es gibt dort Interessen- und Machtpositionen, die die Eliten in die Lage versetzen, bestimmte Prozesse, die politisch und ökonomisch laufen, auch zu beeinflussen. Nicht in dem simplen Sinne, das ist jetzt so, und da ist *A* und da ist *B* und von *A* nach *B* gibt es einen geraden Weg und den verfolge ich auch und dafür suche ich mir halt Verbündete, sondern es läuft sehr häufig eher nach dem Muster ab: das sind gemeinsame Einstellungen, gemeinsame Beurteilungen von Situationen, gemeinsame Erklärungsmuster etc. Wenn ich mir heute das Argument der Monopolkommission angucke, dass in Deutschland die Monopolbildung und die Konzentration abgenommen haben, müsste ich, selbst wenn ich Laie wäre, doch fragen: Wie sieht denn das aus, wenn man über Deutschland hinausgeht? Es kann doch sein, dass in Deutschland das vielleicht nachgelassen hat, weil jetzt z. B. mehr ausländische Banken hier tätig sind. Wenn man aber Europa oder die Welt anguckt, und das sind heute die Orientierungsmuster, kann es gleichzeitig massiv zugenommen haben. Diese Frage müsste man zumindest stellen. All solche Dinge sind eben nicht so ganz simpel nach dem Muster gestrickt, ich verfolge Interessen, sondern man denkt in Strukturen.

Wenn man darüber hinaus geht und fragt, warum man in Strukturen denkt, so kommt man auf die Frage, die in der Überschrift angedeutet ist: Alte und neue Eliten, die Reproduktion von Eliten, die Mechanismen, die zur Rekrutierung von Eliten führen.

Ich will jetzt nicht die ganzen Ergebnisse, die ich woanders x-mal ausgebreitet habe, wiederholen. Ich will auf ein paar neuere Ergebnisse kommen, weil ich mich im Zusammenhang mit einem Beitrag für das "Handbook European Societies" auch mit den Eliten anderer europäischer Länder befasst habe. Ich habe mich, weil es mich besonders interessiert hat, durch ein dänisches und ein norwegisches Buch gequält, die beide 2001 und 2002 über die dänischen und norwegischen Eliten neu erschienen sind. Es hat sich eine Vermutung bestätigt, die ich vorher hatte. Es gibt offensichtlich einen systematischen Zusammenhang bei den nationalen Eliten zwischen der Offenheit einer Gesellschaft, der Offenheit der Eliten im sozialen Sinne und dem, was in dieser Gesellschaft an Entscheidungen gefällt wird. Die skandinavischen Gesellschaften, deswegen haben sie mich so interessiert, stehen eben, das dürfte niemanden verwundern, im europäischen wie auch im weltweiten Vergleich für ein vergleichsweise hohes Maß an Einkommensangleichung, für sehr durchlässige Bildungssysteme, für effektive Bildungssysteme, also für eine Reihe von Punkten, denen, das sage ich ganz offen, in dieser Hinsicht meine Sympathie gehört. Und wenn man sich anguckt, wie sich die Eliten zusammensetzen, so fällt auf, dass sich die Eliten in diesen beiden Ländern Dänemark wie Norwegen signifikant von den Eliten nicht nur in Deutschland, sondern auch von den Eliten in Großbritannien, in Frankreich, den USA oder Japan, also anderen Ländern, die ich untersucht habe, unterscheiden – unter anderem auch von den Eliten in den Niederlanden.

Ich will es kurz auf den Punkt bringen: In Deutschland stellen Sie fest, und das sind auch wieder Zahlen für 2005: In der Wirtschaftselite hat sich seit Jahrzehnten nichts verändert. Mit einer einzigen Ausnahme: Der Anteil der Spitzenmanager, die aus großbürgerlichem Umfeld stammen, ist kontinuierlich gestiegen. Wenn man nur die 91 deutschen Spitzenmanager nimmt – es sind immer die 100 größten Unternehmen –, beträgt der Prozentsatz genau 50 %. 1970 waren es 42,5 %. Es ist ein allmählicher Anstieg, nicht wahnsinnig in 35 Jahren, aber doch deutlich. Nimmt man die 9 ausländischen Spitzenmanager hinzu, liegt man bei ungefähr 52 %. Gleichzeitig bleibt der Anteil der Spitzenmanager, die aus den unteren 96,5 % der Bevölkerung stammen – was ich immer als die nicht-bürgerlichen Teile der Bevölkerung bezeichne –, unter kontinuierlich um die 15 %, mal 16 %, mal 14 %, aber es verändert sich über vier Jahrzehnte nichts.

Ein ähnliches Bild, wenn auch nicht ganz so stark, bietet sich in Justiz und Verwaltung. In der Justiz schwankt der Prozentsatz zwischen 60 % und 65 %, in der Verwaltung um die 60 % derjenigen Eliteangehörigen, die aus den oberen 3,5 % der Bevölkerung – das, was ich Bürgertum nenne – stammen. Die Samples für Dänemark und

Norwegen sind nicht direkt vergleichbar, es sind nicht nur die 100 größten Unternehmen, sondern es sind in Dänemark die 200 größten Unternehmen, die Länder sind kleiner, das muss man immer schon abrechnen. Die Differenzen sind real nicht so groß wie sie jetzt erscheinen, wenn ich die Zahlen nenne. Nichtsdestotrotz sind sie so signifikant, dass auch bei einem vergleichbaren Sample die Unterschiede deutlich würden. In Dänemark wie in Norwegen stammen die Verwaltungseliten zu weniger als 40 % – je nachdem, wen man dazurechnet, zwischen 33 % und 39 % – aus den oberen 10 % der Bevölkerung. Das ist auch ein deutlich kleinerer Teil als der, den wir in unseren Untersuchungen finden. Wenn man sich die Wirtschaftseliten in Dänemark wie in Norwegen anguckt, so stammt der Anteil derjenigen, die aus den oberen 5 % bis 10 % der Bevölkerung stammen (das ist in diesen beiden Untersuchungen leider auch nicht identisch, damit muss man leben, wie die Forscher jeweils ihre Gruppen definieren), in beiden Ländern um die 40 %. Der Anteil derjenigen, die aus der Arbeiterschaft stammen, liegt in Norwegen dagegen bei über 20 %.

Es gibt eine wirklich ganz signifikant größere soziale Öffnung der Eliten als in Deutschland oder Frankreich – da ist es noch geschlossener – oder Großbritannien. Diese signifikant größere Öffnung schlägt sich in politischen Entscheidungen nieder, z. B. im Steuersystem, die sich gravierend von Entscheidungen hierzulande unterscheiden. Dasselbe gilt für das Bildungssystem. Es gibt also Zusammenhänge, die man im Detail untersuchen muss. Das geht in so einem internationalen Vergleich nicht, wenn man es alleine macht. So ist es erst einmal oberflächlich.

Es gibt aber Zusammenhänge zwischen einer größeren Durchlässigkeit in verschiedenen gesellschaftlichen Ebenen. Ein Beispiel: In Norwegen hat die Regierung eine Beschlusslage vorgelegt, dass die Hälfte aller Führungspositionen in den staatlichen Unternehmen von Frauen zu besetzen ist. Daran ist in Deutschland nicht einmal zu denken. Es gibt Durchlässigkeiten, die ganz offensichtlich auch mit der Verfasstheit der Eliten zusammenhängen, wie umgekehrt die Zusammensetzung der Eliten mit der Gesamtverfasstheit einer Gesellschaft zusammenhängt. Auf mehr will ich nicht aufmerksam machen. Das heißt, es gibt einen Zusammenhang, den man im Detail genauer untersuchen müsste, der aber prägend ist für die Machtverteilung in einer Gesellschaft und – was hier wichtig ist – für die Einkommens- und Vermögensverteilung in einer Gesellschaft. Auch die ist in diesen Ländern trotz der Wallenbergs und der Moellers in Dänemark ausgeglichener als hierzulande, wenn man internationale Vergleiche zieht, Gini usw., das werden Sie ja wissen.

Was in Deutschland auffällig ist, und jetzt komme ich zur aktuellen Entwicklung: Es zeigt sich bei der einzigen Elite in Deutschland, die bisher von dem deutschen Muster signifikant abwich, der politischen Elite, in den letzten 10 bis 15 Jahren eine deutliche Veränderung. Die politische Elite in Deutschland war kleinbürgerlich bis hin zu auch nennenswerten Teilen der Arbeiterschaft, die da vertreten waren. Wenn man sich die

Bundeskanzler so anguckt, wird das ganz deutlich. In den letzten Jahren gibt es allerdings eine Verbürgerlichung, und zwar eine massive Verbürgerlichung der politischen Elite in Deutschland, und das vor allem in den beiden großen Volksparteien. Meine Erklärung ist, dass sich die Rekrutierungsmuster und Aufstiegsmuster in den Volksparteien verändert haben, seit die Volksparteien erodieren. Die berühmte Parteibasis leidet ja nicht nur unter Mitgliederrückgängen um über ein Drittel, sie leidet auch darunter, dass sich die noch verbleibenden Mitglieder immer weniger an Entscheidungsprozessen beteiligen. Das bedeutet, die für Deutschland im internationalen Vergleich mit anderen großen Industrieländern bisher herrschende Ausnahmestellung, dass nämlich eine für die Bevölkerung doch vergleichsweise repräsentative Zusammensetzung der Parteibasis Karrieren ermöglicht hat wie die eben von Schröder oder, wenn man weiter zurückgeht, auch Erhard oder Brandt, diese Sonderstellung löst sich auf. Auch in Deutschland werden wir in der Tendenz eine Annäherung der politischen Elite in ihrer Rekrutierung an die anderen Eliten haben und damit eine weitere Homogenität in Einstellungen, in Interessen, in der Sichtweise auf bestimmte Dinge und auch in Lösungsansätzen.

In Japan ist das am krassesten. Wenn Sie sich das angucken, so war der Vater des jetzigen Premiers Abe schon Minister, Großvater wie Großonkel sogar Ministerpräsident. Beim letzten Premier Koizumi waren Vater und Großvater auch Minister. Für Deutschland heißt das, dass es auch hier in Zukunft vermutlich mehr Politikerdynastien nach dem Muster von der Leyen oder Strauß geben und die Verbindung von Wirtschaft und Politik enger werden wird. Dasselbe können Sie sich an Eliteuniversitäten angucken. Ich will nicht näher darauf eingehen. Wenn Sie die Entwicklung hin zu den Eliteuniversitäten angucken, werden wir auch da Strukturen übernehmen, wie wir sie in anderen großen Industrieländern länger haben, mit den Konsequenzen, die das hat: einer Abnahme sozialer Durchlässigkeit im Bildungssystem, auch in Deutschland, was ja sowieso nicht so sehr durchlässig ist.

Ich komme zum letzten Punkt, ich will das ganz kurz machen: Es lässt sich – und ich nehme jetzt Dänemark und Deutschland – zwar zeigen, dass in allen Ländern ein direkter Einfluss sozialer Herkunft auf die Elitezugehörigkeit existiert. Es gibt in Dänemark wie in Deutschland, wenn ich die zwei Länder nehme, unabhängig von den Einflüssen des Bildungssystems einen direkten Einfluss sozialer Herkunft auf den Zugang zu Eliten. In Dänemark beeinflusst oder erhöht diese soziale Herkunft aus den oberen 10 % die Wahrscheinlichkeit des Zugangs um den Faktor 4,7 bezogen auf diejenigen, die bei gleichem Bildungsabschluss aus der Arbeiterschaft stammen. Bei unseren eigenen Untersuchungen ist der Faktor in einer ähnlichen Höhe. Wir haben zwar nicht die Arbeiter verglichen, aber wenn man die jetzt rausrechnen würde, die Arbeiterschaft verglichen mit dem, was in Dänemark dann die oberen 10 % sind, lägen wir, ich habe es einmal grob überschlagen, beim Faktor 5 bis 6. Da ist kein Unterschied. Der Unterschied besteht aber darin, dass die Basis, nämlich wer es im

Bildungssystem bis zum höchsten Abschluss schafft, in Dänemark und in Deutschland höchst unterschiedlich ist. Selbst wenn man es nicht schaffen sollte, und das ist meine politische Schlussfolgerung, den direkten Einflussfaktor entscheidend zu minimieren, so kann man in einer Gesellschaft eine Menge erreichen durch die Veränderungen in anderen gesellschaftlichen Sektoren, also in diesem Fall des Bildungssektors, um damit die Machtkonzentration in einer Gesellschaft und die aus der Homogenität von Eliten resultierenden politischen Entscheidungen deutlich im Sinne einer geringeren Konzentration von Vermögen und Einkommen, d. h. im Sinne einer positiven Beeinflussung dessen, was hier auf der Agenda steht, Armut und Reichtum, zu verändern. Vielen Dank.

Jürgen Schupp, *DIW Berlin*

Vielen Dank, Herr Hartmann. Gibt es Fragen und Diskussionsbeiträge?

Diskussion

Dieter Korczak, *Institut für Grundlagen- und Programmforschung München*

Herr Hartmann, ich habe eine Nachfrage. Haben Sie auch Erkenntnisse über Länder wie Portugal, Spanien, Italien, Griechenland? Und wenn Sie die haben, können Sie die kurz nennen? Ist es da wesentlich anders?

Michael Hartmann, *Technische Universität Darmstadt*

Es gibt für all diese Länder nur Schätzungen. Das macht es außerordentlich schwer. Es gibt in Portugiesisch und in Spanisch nichts, es gibt in Italienisch nichts. Es gibt einzelne Untersuchungen über die Verwaltungseliten, da gab es europäische Vergleichsuntersuchungen. Meine Vermutung ist nach den Einzeleindrücken, dass diese Länder zwischen den großen europäischen Ländern auf der einen und den skandinavischen auf der anderen Seite liegen. Meine Schlussfolgerung ist einfach, ohne dass ich das jetzt im Detail belegen kann: Es ist im internationalen Vergleich von nationalen Eliten genauso wie auf nationaler Ebene. Je mehr Einfluss mit einer Elitenposition verbunden ist, um so selektiver ist der Zugang zu ihr. Das heißt, in Deutschland kann man sagen (wenn man jetzt die Politik mal rausnimmt, das ist immer die einzige Ausnahme, das gilt auch nur für Deutschland): Die Eliten, die weniger wichtig sind, sind offener und die Wirtschaftseliten sind immer die geschlossensten, was auf europäische Ebene bedeutet, dass die Länder, deren Eliten – also Frankreich, Großbritannien, Deutschland – den größten Einfluss haben, dementsprechend ein höheres Maß an sozialer Geschlossenheit aufweisen. Aber es gibt keine wirklich zuverlässigen

Zahlen über die anderen Länder, sondern da stehen dann immer in den jeweiligen nationalen Berichten zwei, drei Sätze drin, wie die sich das vorstellen, es kommen keine Zahlen, sondern es heißt „überwiegend kleinbürgerlich geprägt“ zum Beispiel oder „mittelschichtsgeprägt“, aber dabei bleibt es dann auch.

Wolfgang Glatzer, *Universität Frankfurt a. M.*

Ich würde gerne noch einmal nach dem Titel fragen. Ist da gemeint, dass die Eliten den Reichtum der Gesellschaft bilden oder dass die Eliten die Reichen sind und deshalb ein Problem darstellen? Das ist mir eigentlich nicht ganz klar geworden.

Michael Hartmann, *Technische Universität Darmstadt*

Ich habe den Titel nicht gebildet. Ich habe ihn so verstanden: Junge und alte Eliten, dass es um die Reproduktionsmechanismen ging. Ich habe das schon so weit wie möglich von dem, was ich normalerweise dann sage, wegbewegt auf die allgemeine Thematik hier. Man kann, und das ist mein Anhaltspunkt, feststellen, dass zum einen die Zugehörigkeit zu Eliten Einfluss verschafft im Hinblick auf die Gestaltung einer Gesellschaft – und damit auch auf die Steuergesetzgebung, das ist nur ein Beispiel – und in dieser Beziehung auch auf die Verteilung von Einkommen und Vermögen. Auf der anderen Seite: Je homogener eine soziale Rekrutierung ist, umso enger ist auch der Zusammenhang zwischen Elitenzugehörigkeit und schon familiär vorhandenem Einkommen und Vermögen. Diese beiden Gruppen, die wir in den Untersuchungen immer bilden – großbürgerlich und bürgerlich. Man muss zurücksehen: Das sind Vätergenerationen bis in die frühen 60er Jahre. Und ich habe mir vom Ende des 19. Jahrhunderts bis in die 60er Jahre den Zusammenhang von akademischer Ausbildung, Berufsstatus und Einkommen angeguckt. Es war ein extrem stabiler Zusammenhang über diese Jahrzehnte hinweg. Heute wird das schwieriger, weil diese Sozialkategorien höhere Beamte, akademische Selbstständige heute viel weniger trennscharf sind als dies in diesen Jahrzehnten war. Es gibt einen Zusammenhang zwischen Elite und Reichtum, beim Großbürgertum, in diesen oberen 5 Promille, besonders deutlich. Es gibt ihn aber auch für den gesamten Bereich des Bürgertums, dass hohes Einkommen, vergleichsweise überdurchschnittliches Vermögen, wobei diese beiden Faktoren variieren können, und der Zugang zu Elitepositionen miteinander korrelieren. Das war für mich der Zusammenhang zu der Fragestellung. Und das hat wiederum natürlich Rückwirkungen. Das kann man in der amerikanischen Geschichte, weil die weniger durch Weltkriege und Ähnliches unterbrochen ist, am deutlichsten sehen, wie Zeiten mit einer hohen Konzentration von Upper-class-Angehörigen in der Elite – wir haben im Augenblick wieder so eine Phase – zusammenfallen mit (a) einer engen Verbindung zwischen politischer und ökonomischer Elite und (b) mit einer enormen Konzentration von Vermögen und Einkommen.

Wolfgang Glatzer, *Universität Frankfurt a. M.*

Mein Gesichtspunkt war, dass die Eliten ja auch als Humankapital betrachtet werden können und dass eine Gesellschaft mit einer guten Elite einen höheren Reichtum aufweist als eine Gesellschaft mit einer schlechten Elite. In die Richtung hätte die Problemstellung auch gehen können.

Michael Hartmann, *Technische Universität Darmstadt*

Die Frage wird mir häufig gestellt, und ich sage dann immer: ich gucke mir die fünf großen Industrieländer an. Wir sehen ja nur die Wirtschaftselite. Ich könnte für die anderen vier Länder auch die politischen, Verwaltungs- oder Justizeliten heranziehen. Deutschland hat halt einen Ausreißer in der politischen Elite. Wenn ich mir die fünf Länder angucke, so kann ich keinen systematischen Zusammenhang erkennen. Die 80er Jahre waren weltweit geprägt von der Vorstellung, auch im angelsächsischen Bereich, dass das deutsche und vor allem das japanische Modell ganz offensichtlich überlegen seien. Die Diskussion im angelsächsischen Bereich über das duale Ausbildungssystem in Deutschland oder eben über den kontinuierlichen Verbesserungsprozess Kaizen in Japan. Dann gab es die 90er Jahre, die Überlegenheit des angelsächsischen Modells, was bis heute anhält. Wenn man sich die wirtschaftlichen Kennziffern anguckt, egal welches Land Sie nehmen, ergibt sich für mich kein systematischer Zusammenhang zwischen der Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft nach den üblichen Kriterien und der sozialen Zusammensetzung der jeweiligen Elite. Man müsste jetzt gucken, wie das in Skandinavien ist und wie vielleicht in Südeuropa. Bei den Großen gibt es keinen erkennbaren Zusammenhang.

Richard Hauser, *Universität Frankfurt a. M.*

Ich habe zwei zusammenhängende Fragen. Wenn ich Sie richtig verstanden habe, haben Sie eine Elite im Hinblick auf wirtschaftliche Führungspositionen definiert. Man könnte auch die Bildungselite betrachten oder die politische Elite oder die Vermögenselite. Wenn man unterschiedliche Elitekriterien hat, ist es sehr schwer, noch die obersten 10 % zu definieren. Meinen Sie die Schnittmenge aus den obersten 10 % aller unterschiedlich definierten Elitegruppen? Wie immer man die gegenwärtig vorhandene Elite abgrenzt, erhebt sich die Frage, inwieweit Elitepositionen auf die nachfolgende Generation übergehen. Dann kommt man zu dem, was Herr Wagner angedeutet hat: dass man die Aufstiegs- und Abstiegsprozesse über eine Generation hinweg genauer betrachtet. Ich vermute, dass Ihre Daten nicht so genau sind, aber vielleicht können Sie das noch ein bisschen erläutern.

Michael Hartmann, Technische Universität Darmstadt

Das mit den 10 % bezieht sich nicht auf meine Untersuchung. Es sind die dänischen und die norwegischen Untersuchungen, die damit operieren. Die Dänen nennen Akademikerberufe und die Aufnahme ins "Who is who?" als Kriterium, die Norweger sagen, die oberen 10 %, das sind akademische Berufe, das sind Führungskräfte. Da kann ich nichts daran ändern, weil ich deren Daten nicht habe. Für Deutschland haben wir das sehr viel sorgfältiger zu machen versucht. Da sind es nur die oberen 3,5 %, noch einmal unterteilt in die oberen 0,5 % und die danach folgenden 3 %. Und wir haben die untere Grenze gelegt bei akademischen Berufen als einem Kriterium – höhere Beamte, akademische Freiberufler, leitende Angestellte – und Unternehmern mit einer bestimmten Unternehmensgröße, d. h. die untere Größe, die hier in der Statistik üblich ist, ist zehn Beschäftigte und dann aufwärts. Wir haben dann die oberen 5 Promille dementsprechend höher gesetzt. Da sind es dann Unternehmen mit mehreren hundert Beschäftigten, Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer, hohe Beamte usw. Die akademischen Freiberufler mussten wir da rauslassen, obwohl es sicherlich auch da einzelne gibt, die da reingehören, aber das kann man nicht festmachen, wenn man die Lebensläufe nur sieht. Da müsste man die Leute fragen können, das geht aber bei einem Zeitraum von 1955 bis 2000 nicht. Wenn Sie so einen Zeitraum haben, kriegen Sie das nicht hin. Aber das haben wir versucht sehr exakt zu machen, soweit wie das möglich ist. Und wir haben sämtliche graduierten Ingenieure, also frühere Ingenieursschulabsolventen, alle Realschulrektoren, Volksschulrektoren und Oberamt-männer ausgeschlossen, d. h. die gehobenen Beamte, um nicht dem Vorwurf ausgesetzt zu sein, wir würden das Bürgertum „zu groß“ wählen. Wir sind sehr restriktiv vorgegangen, und auf dieser Basis hat sich dieses Ergebnis gezeigt. Verglichen mit anderen Untersuchungen, die ich kenne, ist das sehr viel sorgfältiger in der Auswahl und in den Kriterien, die wir angewandt haben. Die 10 % für Norwegen musste ich nehmen. Was soll ich machen, wenn ich nichts anderes habe, die haben es einfach so gewählt.

Karl Knappe, Bundesverband deutscher Banken

Wer ist es „schuld“? Liegt das mehr auf der Seite der Eliten, d. h., dass sie versuchen sich abzukapseln, oder liegt es vielleicht auch an dem Verhalten des Rests der Bevölkerung? Ich komme darauf, weil es vor kurzem eine Zeitungsmeldung gab, wonach beispielsweise Kinder aus Arbeiterfamilien weitaus weniger risikobereit seien als Kinder aus Unternehmerfamilien. Hieraus könnte man ableiten, dass allein schon die Herkunft das Verhalten der Kinder bestimmt.

Michael Hartmann, Technische Universität Darmstadt

Es liegt an den Auswahlkriterien. Die sind in der Politik bisher andere gewesen als in der Wirtschaft zum Beispiel. In der Wirtschaft habe ich sie am genauesten untersucht.

In der Wirtschaft spielt Risikobereitschaft natürlich eine Rolle. Nur muss man sehen, heute Morgen ist das einmal angekommen: Risikobereitschaft hängt natürlich auch davon ab, was passiert, wenn es schief geht. Sie gehen umso eher ein Risiko ein – das wird hier jeder bestätigen –, wenn Sie ein Auffangnetz haben. Ich sage einmal als Beispiel einen Berufungsvortrag: Wenn Sie eine Professur haben, gehen Sie da ungleich lockerer ran als wenn Sie seit zwanzig Jahren auf einer Assistentenstelle sitzen und das Ihre letzte Chance ist. So ist das in Unternehmen auch. Natürlich empfiehlt man sich für höhere Aufgaben, indem man risikoreiche Jobs annimmt. Aber bevor man so einen Job annimmt, fragt man sich natürlich, was passiert, wenn es schief geht. Da macht sich meines Erachtens soziale Herkunft bemerkbar, und das gilt für die anderen Kriterien auch. Üblich heißt es immer „bildungsbürgerliches Allgemeinwissen“, das spielt immer noch in der Generation eine ganz große Rolle, zu der die meisten jetzt in den deutschen Chefetagen zählen. Auch souveränes Auftreten, all solche Kriterien. Man muss aber fragen, wodurch gewinnt man das? Und ich habe zur Zeit häufiger Diskussionen über die Aufnahmeverfahren in deutschen Studienförderorganisationen oder –werken und Aufnahmeverfahren individualisierter Art durch Aufnahmegespräche an Universitäten. Sie werden genau dasselbe feststellen. Ich habe gestern noch mit jemandem von der ZEIT, der an so etwas einmal beteiligt war, telefoniert, mit dem ich vor längerer Zeit ein Interview geführt habe und gesagt habe, man reagiert auf ähnliche soziale Herkunft, ohne dass man das merkt, auf die Art, wie die Leute reden, wie sie sich verhalten usw. Er hat damals große Skepsis gehabt. Jetzt hat er selber daran teilgenommen und hat gesagt, ja, genau das wäre ihm auch passiert. Das ist ja kein bewusster Prozess, sondern das ist schlicht und einfach etwas, was man so stark verinnerlicht hat, dass man das nicht mehr merkt. Und das ist eine Abgrenzung und Abschließung von Eliten, die nur von ihnen ausgehen kann. Das kann man von unten nicht beeinflussen, sondern da gibt es informelle Maßstäbe. Es ist auch kein Zufall, dass dieser Prozess in der Wirtschaft am stärksten wirkt, weil in der Wirtschaft informelle Maßstäbe die stärkste Bedeutung haben. Wenn ich es mit der Wissenschaft vergleiche, da gibt es bisher noch – das wird sich auch ändern – eine Vielzahl von Gremien, die öffentlich darüber diskutieren müssen. Das haben Sie in der Wirtschaft nicht, sondern da ist es eine Entscheidung von sehr wenigen Personen, ob jemand kooptiert oder aufgenommen wird oder nicht.

Die Kriterien werden gebildet von denen, die in diesen Positionen sitzen, weil diese letztendlich darüber entscheiden, ob jemand in eine vergleichbare Position kommt. Das war bisher in der Politik auch so, nur unter einem anderen Vorzeichen. Das fing eben im Ortsverein an. Im Ortsverein als Großbürger akzeptiert zu werden, ist nicht so einfach. Richard von Weizsäcker beim Karnickelzüchterverein oder was auch immer man da nennen will, oder einfach im Bierzelt... Das ist nicht so, als wenn derselbe sich bei einer Vereinigung der deutschen Banken oder sonst wo zeigen würde, das ist sein natürliches Umfeld. Und das meine ich damit, und ich hoffe, es ist klar geworden, wie die Mechanismen wirken.

Peter Krause, *DIW Berlin*

Inwieweit gehen die Entwicklungen bei der Rekrutierung von Eliten bezüglich der Veränderung von Anforderungsprofilen und die Gewährleistung von Gestaltungsfreiheiten und Privilegien mit Veränderungen zu eher demokratischen oder autoritären Führungsstilen im Verhalten gegenüber Untergebenen einher?

Michael Hartmann, *Technische Universität Darmstadt*

Wenn man international vergleicht, sage ich jetzt ein Beispiel: Französischer Führungsstil. Der durchzieht die ganze Gesellschaft. Das heißt, ein französischer PDG ist immer noch ein Abbild des Sonnenkönigs – mit Einschränkungen, aber so funktioniert französisches Management im Unterschied zum deutschen Management. Früher gab es Vorstände sogar ohne Vorstandssprecher. RWE vor zwanzig Jahren, die hatten nicht einmal einen Vorstandssprecher. Das verändert sich allmählich, aber das hat etwas mit nationalen Traditionen zu tun. Das hat auch etwas zu tun mit Elitenhomogenität und der Art, wie Eliten gebildet werden. Dass in Frankreich dieses Muster durch alle Bereiche hindurch gültig ist, hat etwas mit der Rekrutierung der Eliten aus sehr wenigen Elitebildungsinstitutionen zu tun, wo ihnen das Gefühl, sie sind eine ausgewählte Elite, im Alter von 19, 20 Jahren schon vermittelt wird. Das heißt, die Vier-Augen-Geschäfte, wer mit wem schon jahrelang nach der ENA am Quai d'Orsay gesessen hat, all solche Dinge spielen eine große Rolle. Das beeinflusst Managementstile. Trotzdem, das habe ich eben schon gesagt, diese Managementstile lassen nicht zwingend erkennen, was volkswirtschaftlich nach den üblichen Kriterien effizienter ist. Es gibt Bereiche, wo das eine effizienter ist, es gibt Bereiche, wo das andere effizienter ist. Der französische Maschinenbau wird so nie auf die Füße kommen, dem fehlen die Voraussetzungen zum Beispiel des dualen Berufsbildungssystems und andere. Im Hightech-Bereich hat man dadurch wahrscheinlich durchaus Vorteile. Unter dem Gesichtspunkt Armuts- und Reichtumsberichterstattung interessiert mich das aber im Augenblick nur an zweiter Stelle, weil ich da eben keinen systematischen Zusammenhang erkennen kann. Was man schon erkennen kann, wenn auch nicht überall gleichermaßen: Vergleicht man den Zusammenhang zwischen Elitenrekrutierung und der Konzentration von Einkommen und Vermögen – allerdings bei den Ländern unterschiedlich und häufig nur im Zeitverlauf erkennbar: Ich nehme immer die USA, weil es in den USA die größten Wellenbewegungen gegeben hat und die größten Kontinuitäten. Wenn Sie Japan zum Beispiel nehmen, da haben Sie 1945 einen Schnitt, den es in keinem anderen Land gegeben hat. Das größte japanische Familienunternehmen, Mizui, hat vor 1945 25 % des Bruttosozialprodukts kontrolliert. Das ist eine Größenordnung, die es weltweit nie wieder irgendwo gegeben hat, die sind aber durch die Amerikaner enteignet worden. Da hat es 1945 einen schweren Schnitt gegeben. Diese Brüche, die es in Deutschland auch gegeben hat, hat es in den USA so nicht gegeben. Wenn man etwas untersuchen muss, kann man das an den USA

immer am ehesten erkennen. Dann vielleicht Großbritannien und dann Frankreich und dann Deutschland und Japan. Aber es gibt solche Zusammenhänge bei internationalen Vergleichen. Das sind ja immer nur so oberflächliche Korrelationen. Das statistisch genauer zu erfassen, da müsste man wahrscheinlich über Jahre international zusammengesetzte Vergleichsgruppen haben, um da nur halbwegs in die Nähe zu kommen.

Jürgen Schupp, DIW Berlin

Nochmals herzlichen Dank, Herr Hartmann. Wir fahren nun fort mit der angekündigten zweiten Präsentation. Martin Diewald wird sprechen zum Thema „Offenheit von Führungspositionen“. Martin Diewald ist Professor für Soziologie an der Universität Bielefeld.

Impulsreferat 7

Was ist Leistung, was ist Schließung? Anforderungen an Eliten und deren Rekrutierung

Prof. Dr. Martin Diewald, Universität Bielefeld

Offenheit von Führungspositionen

Werden unsere Eliten meritokratisch nach Leistung ausgewählt oder reproduzieren sie sich aus den immer gleichen Herkunftsschichten, so dass bereits die Geburt über die Zugehörigkeit entscheidet? Sie haben eben schon einiges in der Richtung gehört, dass weit überzufällig die Kinder aus den oberen sozialen Klassen Mitglieder der Elite werden. Doch ist dieser Umstand bereits als Beleg einer anti-meritokratischen Schließung des Zugangs zu Elitepositionen zu werten? Diese Frage ist mit den herkömmlichen Mitteln der Stuserwerbsforschung und Mobilitätsforschung überraschenderweise schwerer zu entscheiden, als man vermuten sollte. Ich will hier auf die Defizite aufmerksam machen, die wir in der bisherigen Forschung haben, um diese Fragen beantworten zu können. Diese Schwierigkeiten haben zum einen damit zu tun, dass gar nicht so eindeutig ist, dass das, was mit der Klassenposition der Herkunftsfamilie gemessen wird, gar nicht so einfach und umstandslos als antimeritokratische Schließung zu interpretieren ist, während Bildungszertifikate Ausweis meritokratischer Statuszuweisung sind. Zum anderen lässt sich diese Frage kaum beantworten ohne Rekurs auf die Frage nach den gewünschten Eigenschaften von Eliten, denn – Herr Hartmann hat bereits darauf aufmerksam gemacht – was genau als Eliten-Leistung

gewertet wird, wird in sozialen Anerkennungsprozessen produziert und ist daher von den Kontexten, in denen sie rekrutiert werden und in denen sie handeln, nicht zu trennen.

Anforderungen an „Elite“

Es lassen sich diesbezüglich jedoch drei Kriterien fest halten, über die weitgehend Konsens herrscht:

- (1) Wer zur Elite zu zählen ist, soll eine entsprechende herausgehobenen bzw. Leitungsposition erreicht haben, und zwar über einen Qualifikationserwerb sowie beruflichen Erfolg erreicht. Um das hier gleich am Anfang deutlich zu machen: Wenn ich von Elite spreche, beziehe ich mich eher im Sinne von Hartmann auf die oberen höchstens 3 % der Bevölkerung und nicht etwa auf die 10 bis 15 % aller irgendwie hochqualifiziert Tätigen.
- (2) Allein das Innehaben einer solchen Eliteposition ist nicht das, was wir mit Elite assoziieren, sondern die jeweiligen Inhaber sollten auch durch besondere Persönlichkeitsmerkmale und andere Kompetenzen ausgezeichnet sein. Die drei häufigst genannten solcher Anforderungen sind
 - Führung und Innovationswille,
 - Kommunikationsfähigkeit und Überzeugungskraft sowie
 - sozial verantwortliches Verhalten bzw. eine Vorbildfunktion von Eliten
- (3) Die Durchlässigkeit der Rekrutierung und damit die Repräsentanz der verschiedenen Gesellschaftsschichten innerhalb der Elite.

Wie ich bereits gesagt habe: Jenseits dieser drei relativ allgemein akzeptierten Kriterien gibt es eine Bandbreite von gewünschten Eliteneigenschaften quer durch verschiedene Gesellschaften und Zeiten. Die Vorstellung einer von jeglichen sozialen Definitionsprozessen unabhängigen objektiven Bestimmung dessen, was (Eliten-) Leistung ist, ist etwas, was Soziologen nicht akzeptieren würden. Das heißt aber auch, dass all das, was wir unter den Begriff der „Leistung“ fassen wollen, potenziell anfällig ist gegenüber Prozessen sozialer bzw. habitueller Schließung, die in Kommunikationsprozessen derjenigen, die oben sind, verhandelt werden. Mit anderen Worten: Diejenigen, die in der Gesellschaft oben sind, die Definitionsmacht haben, was als „Leistung“ für den Zugang zu Elitepositionen notwendig ist. Die Studie von Karabel zu den Rekrutierungspraktiken der amerikanischen Ivy League-Universitäten liefert hierzu eindrucksvolle, die Augen öffnende Beispiele.

Jedoch gibt es trotz dieses Relativismus aus meiner Sicht keinen Grund, sich auf dieser Erkenntnis quasi auszuruhen, denn es gibt, und das werde ich im Folgenden zu zeigen versuchen, durchaus Unterschiede im Ausmaß, in dem verschiedene Eliteneigenschaften interpretierbar sind im Sinne bloß habitueller Schließung, und zwar auch jenseits der durch Bildungszertifikate abgebildeten Qualifikationen und Kompetenzen.

Probleme der Elitenrekrutierung

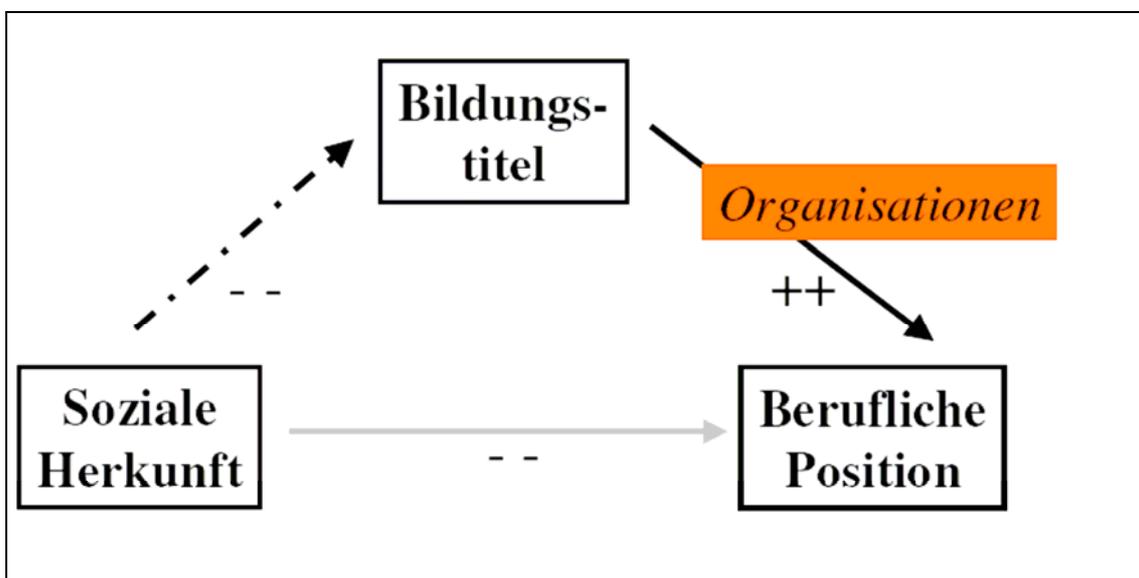
Herr Hartmann hat das gerade thematisiert: Ist es tatsächlich so, dass wir unsere Eliten nach Herkunft selektieren und nicht nach Leistung? Und damit im Zusammenhang stehend, und das ist ja nicht zufällig in einem Atemzug damit genannt, dass unsere Eliten nicht zuletzt deshalb „versagen“? Das heißt, wenn wir unsere Eliten so sozial selektiv bzw. anti-meritokratisch rekrutieren, sind wir dann gewissermaßen selber schuld an deren Erfolglosigkeit, Selbstbedienungsmentalität und fehlender gesellschaftliche Anbindung – geradezu als Negationen auf die vorab genannten drei allgemeinen Kriterien? Ist also die Vorstellung einer Leistungselite ein Mythos?

Dies wäre dann der Fall, wenn die Ergebnisse der Elitenforschung der liberalen Theorie des Statuserwerbs tatsächlich widersprechen würden, und damit will ich mich im Folgenden besonders auseinander setzen. Dazu werfe ich zunächst allgemein einen Blick auf die klassische Mobilitätsforschung, auf ihre Interpretationsschemata und auf die Operationalisierungen, die üblicherweise verwendet werden (vgl. Abb. 1). Anschließend werde mich mit einigen jüngsten unerwarteten Ergebnissen dieses Forschungszweigs auseinandersetzen (Abb. 2) und darauf aufbauend einen kritischen Blick auf einige ihrer Annahmen werfen. Dies soll dann die Basis für die Auseinandersetzung speziell mit den entsprechenden Ergebnissen der Eliteforschung sein.

Wie in Abbildung 1 dargestellt, untersucht die sogenannte liberale Theorie des Statuserwerbs den Einfluss von sozialer Herkunft versus Bildung auf die berufliche Position, wobei soziale Herkunft gleichzeitig in ihrem Einfluss auf den Bildungserwerb betrachtet wird. Die liberale Theorie des Statuserwerbs postuliert nun im Zeitverlauf, dass die soziale Herkunft einen abnehmenden Einfluss auf den Bildungserwerb haben sollte, dass Bildung stattdessen einen immer stärker werdenden Einfluss auf die berufliche Position haben sollte und dass deswegen der direkte Einfluss der sozialen Herkunft auf die berufliche Position mehr oder weniger verschwinden würde. So sollte es eigentlich sein. Im Hinblick auf den Einfluss der sozialen Herkunft auf den Erwerb von Bildungstiteln wissen wir nicht erst seit Pisa, dass dieser Einfluss keineswegs schwach geworden ist. Wenn man den Einfluss der Herkunftsfamilie differenziert, etwa in Richtung des relativen Einflusses vom Bildungsniveau der Eltern und anderen sozialen Kapitalien, beruflicher Position der Eltern und dem Haushaltseinkommen, dann stellt man fest, dass der weitaus stärkste Einfluss vom Bildungsniveau der Eltern ausgeht,

der zweitstärkste Einfluss von der beruflichen Position und verglichen damit das Einkommen einen vergleichsweise sehr geringen Einfluss auf den Bildungserwerb in Deutschland hat. Das lässt gewisse Schlussfolgerungen zu, welche Prozesse hierbei eine Rolle spielen. Wenn es so ist, wie ich es eben gesagt habe (und das belegen mehrere Untersuchungen), scheint wohl der Effekt der Motivation, der Anspruchsgenerierung und der Kompetenzübertragung hinsichtlich des Herkunftseinflusses besonders bedeutsam zu sein.

Abbildung 1: Die liberale Theorie des Statuserwerbs (Jackson/Goldthorpe/Mills 2002)

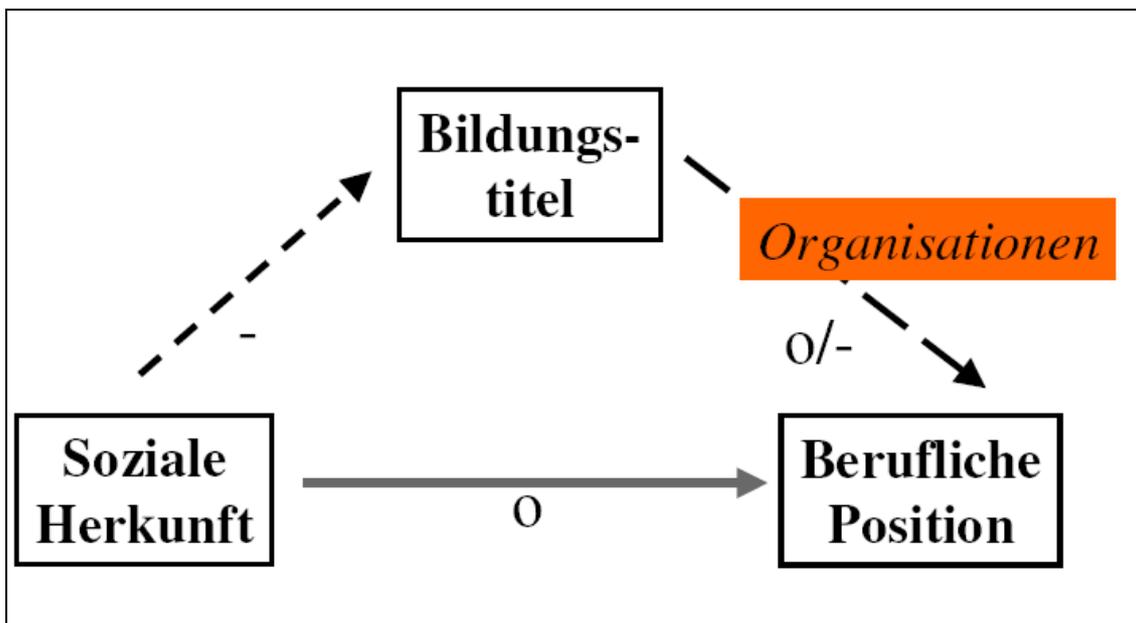


Was den Zusammenhang zwischen Bildungstitel und beruflicher Position angeht – und darum kümmert sich die traditionelle Mobilitätsforschung bisher eher wenig –, spielen Organisationen, in denen sich Berufskarrieren abspielen, die zentrale Rolle. In allen modernen Gesellschaften werden die Karrieren nach dem Bildungserwerb eben in Organisationen gemacht, und die Kriterien, die Organisationen bei der Rekrutierung und Beförderung anwenden, sollten deswegen auch im Blickpunkt der Mobilitätsforschung stärker stehen als dies bisher der Fall ist – auch und gerade dann, wenn es um das Thema Eliten geht.

Einige jüngste Ergebnisse der Statuserwerbsforschung stehen jedoch in auffälligem Kontrast zur liberalen Theorie des Statuserwerbs (vgl. Abb. 2): Der Einfluss der sozialen Herkunft auf den Bildungserwerb hat zwar abgenommen (auch in Deutschland hat er leicht abgenommen), aber er hat eben nicht so stark abgenommen, wie er das eigentlich hätte tun sollen. Wir haben immer noch einen sehr starken Einfluss der Herkunftsfamilie auf den Bildungserwerb. Das gilt im übrigen selbst für skandinavische Länder, wobei diese die einzigen Länder sind, in denen es gelungen ist, diesen

Einfluss substantiell zu reduzieren. Er ist auch da durchaus und nicht gerade gering vorhanden, aber deutlich geringer als in allen anderen Ländern. Der Einfluss der Bildung auf die berufliche Position – und das ist die eigentliche Überraschung – hat sich nicht sehr verstärkt, sondern ist vergleichsweise konstant geblieben. Es gibt allerdings in einigen Ländern – Großbritannien, Frankreich und Schweden – Untersuchungen, die zeigen, und das ist die wirklich dicke Überraschung, dass die Bedeutung von Bildungstiteln für die berufliche Positionierung in den letzten 10, 15 Jahren sogar abgenommen hat! Deswegen ist auch der Einfluss der sozialen Herkunft auf die berufliche Positionierung keineswegs verschwunden, sondern er ist vergleichsweise konstant geblieben.

Abbildung 2: Die tatsächliche Entwicklung des Statuserwerbs
(nach Jackson/Goldthorpe/Mills 2002)



Man muss sich fragen, was ist da passiert? Hierzu muss man ein paar Worte über den Zusammenhang zwischen Bildungstiteln und dem, was man als „Merit“ bezeichnet, verlieren. Ich verwende jetzt diesen Anglizismus, um die Parallelisierung mit Meritokratie immer deutlich im Bewusstsein zu halten. „Merit“ wird allgemein definiert als Kombination aus Anstrengung, Motivation und entsprechenden Fähigkeiten. In den einschlägigen Untersuchungen, wie sie schematisch in den beiden Abbildungen dargestellt sind, gelten Bildungszertifikate als brauchbares Proxy für Merit, und zwar in einer doppelten Funktion, nämlich zum einen als Nachweis inhaltlich notwendiger Qualifikationen, also eine funktionale Notwendigkeit, und zum zweiten als brauchbare Signale für allgemein erwünschte Eigenschaften im Zusammenhang mit der Berufs-

ausübung, also nicht direkt zertifizierte Kompetenzen wie Intelligenz, soziale Fähigkeiten oder sonstige für eine damit verknüpfte Rollenauslegung relevante Eigenschaften – was wir oben auch als eines der drei Kriterien für Elitenangehörige benannt hatten. Wie konnte es nun dazu kommen, dass in der jüngsten Zeit die Bedeutung von Bildungstiteln zurückgegangen ist? Legen etwa die Organisationen plötzlich weniger Wert auf „Merit“? Der erste Baustein einer Erklärung dieser seltsam erscheinenden Entwicklung ist der Umstand, dass im Zuge des gesellschaftlichen und des berufsstrukturellen Wandels die Nachfrage nach zertifizierten berufsspezifischen Kenntnissen zurückgegangen ist, weil der berufsstrukturelle Wandel dazu geführt hat, dass es dieses kanonisierte Wissen für bestimmte Berufe so in dieser Form immer weniger gibt. Zweitens ist die Proxyfunktion von Bildungstiteln für allgemeine Kompetenzen geschwächt worden. Das könnte etwas damit zu tun haben, was unter anderem als „Versagen der Massenuniversität“ bezeichnet wird, nämlich dass einerseits gewünschte bzw. für den Berufserfolg wichtige allgemeine Kompetenzen nicht ausreichend vermittelt werden, während andererseits auch die stillschweigende Übereinkunft, dass die Studierenden bestimmte allgemeine Kompetenzen und Verhaltensweisen qua Selektion und Sozialisation einfach mitbringen, heute weniger als früher haltbar ist, weil ein viel größerer Prozentsatz eines Jahrgangs studiert und nicht mehr unbedingt aus einer bürgerlichen Familie stammt.

In der Summe dürften deshalb, erstens, Bildungszertifikate weniger als früher als Ausweis von „Merit“ im umfassenden Sinne, d. h. auch als Proxy für gewünschte allgemeine Kompetenzen gelten können. Zweitens können dann aber umgekehrt in dem Maße, in dem diese gewünschten allgemeinen Kompetenzen und Eigenschaften primär innerhalb der Herkunftsfamilie generiert werden, Herkunftseffekte nicht ausschließlich als nicht-meritokratisch verbucht werden, denn sie sind damit möglicherweise eher zu Proxys geworden für diese gewünschten Eigenschaften als die Bildungszertifikate – und entsprechend sind beide Effekte auf den Statuserwerb zu überprüfen. Ohne eine nähere Untersuchung dessen, was jeweils in der Black Box Familie, der Black Box Bildungsinstitutionen sowie in der Black Box Organisation an Kompetenzerwerb passiert, ist keine wirklich stichhaltige Unterscheidung zwischen Herkunftseinflüssen im Sinne sozialer Schließung versus Bildungszertifikaten als „Merit“ und damit zwischen habitusbasierter Schließung und meritokratisch geforderten Kompetenzen möglich.

Was sich damit andeutet, ist eine Differenzierung des Meritokratiekonzepts in zwei unterschiedliche Komponenten: Meritokratie kann zum einen meinen, dass es um meritokratisch legitime Kompetenzen, Fähigkeiten und Verhaltensweisen geht, und zum zweiten bezieht sich Meritokratie auf die *Genese* dieser gewünschten Kompetenzen und Verhaltensweisen. Beides muss nicht notwendigerweise konsistent sein. Es kann sein, dass Statuszuweisungsprozesse auf meritokratisch legitimen, aber nicht im Bildungssystem vermittelten Kompetenzen beruht, aber dass die Genese

dieser Kompetenzen nach nicht-meritokratischen Kriterien erfolgt. Es wäre für saubere Untersuchungen und Folgerungen wichtig, beides auseinander zu halten.

Wie sieht es nun speziell im Hinblick auf den Zugang zu Eliten aus? Da möchte ich mich kurz auf die Rolle von Bildung und auf die von Organisationen beziehen.

Alle Untersuchungen zeigen eine gestiegene Bedeutung von Bildungszertifikaten als Voraussetzung für den Elitenzugang. Nach der klassischen Lesart würde das bedeuten, dass er meritokratischer geworden ist. Bei eher gesunkener – aber wie gesagt, nur leicht gesunkener – Herkunftsabhängigkeit von Bildung gibt es damit auch mehr soziale Heterogenität im Rekrutierungspool, was eher gegen eine Schließung sprechen würde. Hier schließe ich mich ganz der von Karl Ulrich Mayer vorgebrachten Argumentation an. Aber: Bei immer noch insgesamt starker Herkunftsabhängigkeit von Bildung bedeutet das hinsichtlich des Elitenzugangs eine gestiegene Exklusionsgefahr für die nichtbürgerlichen Klassen – die jedoch bereits früh innerhalb des Bildungssystems produziert wird. Man beachte: es geht um soziale Schließung unter dem Signum einer gestiegenen Bedeutung von Bildung – vulgo meritokratischer gewordenen Kriterien – für den Elitenzugang! Insofern zieht das Bildungssystem hinsichtlich des Elitenzugangs eine erste entscheidende Trennlinie zwischen den bürgerlichen Klassen auf der einen und den nicht-bürgerlichen Klassen auf der anderen Seite – nicht zwischen Großbürgertum und allen anderen Klassen. Wie ich bereits vorne referiert habe, hat diese Trennlinie vor allem etwas mit der besonders hohen Bedeutung der Bildung der Eltern zu tun.

Nur am Rande möchte ich erwähnen, dass nicht nur das Bildungsniveau eine Rolle spielt, sondern auch Studienfächer spielen eine gewisse Rolle. Es gibt, und das bezieht sich allerdings explizit auf den Sektor Politik und Verwaltung, immer noch ein ausgeprägtes „Juristenmonopol“, das gemeinhin eher als Indiz sozialer Schließung denn als Indiz notwendiger Kompetenzen interpretiert wird. Das gilt aber in anderen Funktionsbereichen nicht in gleicher Weise.

Ich habe mir einmal angeschaut, was in psychologischer, wirtschaftswissenschaftlicher und soziologischer Literatur an Kompetenzen genannt wird, die für die Karriere in Organisationen erforderlich sind, und ich beschränke mich dabei auf den Bereich der hochqualifizierten Beschäftigung und der Leitungsfunktionen. Hier lassen sich als erstes – und hier gibt es eine relative hohe Übereinstimmung in der Literatur auch quer durch die Disziplinen – drei *Basisanforderungen* definieren, nämlich (1) allgemeine Intelligenz, (2) Leistungsmotivation und (3) soziale Kompetenz, wobei insgesamt gesehen vielleicht die Leistungsmotivation als wichtigstes Kriterium quer durch alle Disziplinen genannt wird. Speziell für Führungspositionen werden zusätzlich zum einen Persönlichkeitsmerkmale genannt, vor allen Dingen emotionale Stabilität, Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Stressresistenz, ein gewisser „Biss“ bzw. Dominanzstreben

und strategisches Denken. Und es gibt auf der Ebene von Kompetenzen drei weitere Merkmale, die häufig genannt werden. Das ist zum einen, und das spiegelt auch wiederum den Wandel der Gesellschaft und der Entscheidungsprozesse wider, das Management von Wissensnetzen und Teams – also die einsamen Entscheider gibt es immer weniger. Zum Zweiten spielen das Denken und Verhandeln von Innovationen, also die Fähigkeit zum Anstoßen und Durchsetzen von Innovationen, eine starke Rolle. Und zum Dritten ist im Zuge der Internationalisierung und Globalisierung Mehrsprachigkeit und Internationalität von Wichtigkeit. Wenn wir uns das anschauen, sehen wir, dass eine Zurechnung von Leistung hier sicherlich auch Habituskomponenten beinhaltet. Das heißt, dass es Dinge sind, die in großbürgerlichen Haushalten mehr oder weniger mühelos mit der Muttermilch aufgesogen werden. Das betrifft insbesondere vielleicht den Umgang mit Anderen, die Selbstverständlichkeit, mit der man sich in bestimmten Kreisen bewegt. Aber es gibt auch Merkmale, die nach allem, was wir wissen, damit definitiv überhaupt nicht korrelieren: Biss und Dominanzstreben sind beispielsweise Eigenschaften, die sich auch gerade unter adversen Entwicklungsbedingungen ausprägen, das heißt, unter schwierigen Kindheitsbedingungen gibt es eine Mehrheit, die darunter leidet, und eine Minderheit, die daraus eine besondere Resistenz gegen Belastungen entwickelt. Risikobereitschaft ist ein weiteres Beispiel, wo jüngst die große Bedeutung der intergenerationalen Transmission innerhalb der Familie nachgewiesen wurde. Inwiefern es sich bei all diesen Eigenschaften um genetische oder soziale Vererbung handelt, braucht uns an dieser Stelle noch gar nicht zu interessieren. Beides dürfte in ungeklärtem Verhältnis eine Rolle spielen.

Zusammengefasst kann man sagen: Es gibt gestiegene Herkunftseffekte, das hat Herr Hartmann auch bereits angedeutet, vor allen Dingen im Bereich Wirtschaft, sonst sind die Bereiche wesentlich offener, auch im politischen Bereich. Dieses Ergebnis, dass zunehmende Herkunftsschließungen existieren, habe ich bisher nicht zur Kenntnis genommen, aber es ist die Frage, was jeweils dahintersteckt. Wir haben das bereits im Zusammenhang mit der Wirtschaftselite diskutiert, wo unternehmerisches Denken und Handeln als Eliteanforderung sicherlich eine entscheidende Rolle spielt. Aber wie wir wissen, ist so etwas nie Ausbildungsgegenstand in irgendwelchen Bildungseinrichtungen gewesen, sondern ist exakt das, was wir legitimerweise in diesem Bereich als Anforderung erwarten, was aber definitiv am ehesten in der Familie entwickelt wird. Das heißt, da haben wir dieses typische Zusammenspiel von meritokratisch legitimen Kriterien, aber nicht meritokratischem Erwerb dieser Kompetenzen. Es gibt, das weiß ich zufällig, weil ich in entsprechenden Kommissionen war, durchaus Versuche auch von Seiten der Wirtschaft, die Vermittlung solcher Kompetenzen in den Bildungskanon der Schulen hineinzutragen, allerdings nur vereinzelt und bisher mit vergleichsweise wenig Erfolg. Die geforderten Persönlichkeitsmerkmale sind also in definitiv unterschiedlichem Maße mit großbürgerlichem Habitus verknüpft, aber zum Teil auch eher bei sozialen Aufsteigern zu finden und durch ganz andere Erfahrungsaufschichtungen geprägt. Insgesamt betrachtet ist

demnach diese Trennung, wie wir sie üblicherweise vornehmen – alles, was soziale Herkunftseinflüsse sind, sind nicht-meritokratische Schließungsprozesse, alles, was mit Bildung zusammenhängt, ist meritokratisch –, so klar nicht durchhaltbar. Wir benötigen in diesem wissenschaftlich wie gesellschaftlich wichtigen Feld also Untersuchungen, die wir bisher definitiv so nicht haben. Das gilt nicht nur für den internationalen Vergleich, das gilt auch schon für nationale Studien.

Fazit

(1) Angesichts der gestiegenen Voraussetzungen an die Bildung haben wir auf den ersten Blick ein kontraintuitives Ergebnis: dass damit durchaus auch Schließungsprozesse verbunden sind, nämlich eine Tendenz zur Verbürgerlichung der Eliten. Die Trennlinie verläuft hier weniger zwischen Großbürgertum und dem Rest, sondern zwischen Bürgertum und Rest. Denn hier verläuft immer noch die wichtigste Trennlinie für den Erwerb höherer Bildung.

(2) Angesichts der höheren relativen Chancen des Großbürgertums und der gestiegenen Heterogenität der Rekrutierungspools – Rekrutierungspools definiert über höhere Bildungsabschlüsse – muss man davon ausgehen, dass die damit verknüpfte soziale Distinktion sicherlich ein wichtiger *Inklusionsmechanismus* ist. Das heißt, es erhöht die Chancen zur Elite zu gehören, aber es ist offensichtlich kein, und das sollte man auseinanderhalten, *Exklusionsmechanismus*, das heißt keine *conditio sine qua non*. Man sollte Inklusion und Exklusion in diesem und in anderen Zusammenhängen nicht als Pole eines Kontinuums begreifen, sondern als zwei unterschiedliche Prozessebenen. Es ist wichtig, diese Unterscheidung zwischen Inklusionschancen und Exklusionsrisiken zu machen.

(3) Für die Verfügbarkeit einiger allgemein wünschenswerter Eigenschaften scheint es unter den derzeitigen Bedingungen keine Alternative zur Familie als Reproduktionsinstanz zu geben. Damit sind sie unter den derzeitigen Voraussetzungen, wenn es Eigenschaften sind, die nur oder vorwiegend über Familienzusammenhänge produziert werden, und das sage ich jetzt einmal etwas provokant, legitim, denn es sind meritokratische Kriterien. Wenn sie nicht-meritokratisch zustande kommen, kann man dagegen eigentlich nur opponieren, wenn man ein funktionales Äquivalent zeigt, das heißt, wo sie anders und auf meritokratischere Art und Weise produziert würden, gibt es diese Möglichkeiten.

Es gibt sicherlich auf zwei Ebenen Möglichkeiten, diesen Zusammenhang zu lockern, und damit möchte ich auch enden. Erstens: Kann man etwas an den gewünschten Eigenschaften ändern? Ich weiß nicht, inwiefern das realistisch ist, aber in der Welt, in der wir leben, sind Eliten auch darüber definiert, dass sie sich als solche wechselseitig anerkennen. Zusätzlich haben die mediale Aufmerksamkeit und die mediale Vorzeig-

barkeit auch einen entscheidenden Einfluss auf die Durchsetzungsfähigkeit von Eliten. Solange das so ist, werden durch soziale Distinktion bedingte Elitenzugänge an Bedeutung gewinnen oder ihre Bedeutung behalten, weil hier Eigenschaften von Bedeutung sind, die sehr stark auch über die Familie vermittelt werden. Daran könnte man nur etwas ändern, wenn Entscheidungsprozesse weniger stark medial vermittelt wären, und wenn stattdessen die Vermittlung von Expertenwissen in politische Entscheidungsprozesse vielleicht weniger über mediale Aufmerksamkeit passieren würde, sondern über stärker fachlich kontrollierte Einfallsportale in den politischen Entscheidungsprozess.

Eine zweite Möglichkeit wäre, Bedingungen zu schaffen, unter denen die gewünschten Kompetenzen anders als in der Familie produziert würden. Wir haben im Augenblick – und da stimme ich mit Herrn Hartmann völlig überein – eine große Diskussion über Eliteuniversitäten, die das leisten würden. Soweit wir Ergebnisse aus anderen Ländern dazu kennen, und das betrifft insbesondere die USA mit ihren Ivy League Universitäten oder auch die Grandes Ecoles in Frankreich, beide wurden ja bereits erwähnt, haben wir wirklich handfeste Untersuchungen, die zeigen, dass hier keineswegs nur nach Leistung selektiert wird, sondern dass wir damit möglicherweise die unerwünschte Bedeutung der sozialen Herkunft sogar noch verstärken würden.

Mich würden in internationalen Vergleichen, und da stimme ich Ihnen auch zu, Herr Hartmann, eher die skandinavischen Länder interessieren, die nach allen internationalen Rankings keine schlechten Universitäten haben, die allerdings sozial sehr viel durchlässiger sind. Die Frage ist, inwiefern der Elitenzugang dort anders ist. Die von Ihnen zitierten wenigen Untersuchungen sind ja leider nicht vergleichbar und können keinen wirklichen Aufschluss geben, der methodisch den von mir diskutierten Problemen Genüge tun würde. Wenn man Alternativen zur Familie als Reproduktionsinstanz gewünschter Elitemerkmale kreieren will, müssen wir viel früher im Bildungssystem ansetzen, das heißt, wir müssen sehr viel stärker in die frühere Bildung investieren, müssen dafür sorgen, dass das eigentlich schon vor dem sechsten Lebensjahr einsetzt. Aber da kommen wir natürlich in Konflikt mit herrschenden Mentalitäten und Einstellungen, dass in den Zuständigkeitsbereich der Familie gerade in Deutschland sehr ungern eingegriffen wird und die Familie immer noch als beste Anstalt zur Erziehung der Kinder angesehen wird. Es lässt sich sehr gut zeigen, dass durch Ganztagschulen, die diesen Namen auch verdienen und keine Aufbewahrungsanstalten am Nachmittag sind, Herkunftseinflüsse im Kompetenzerwerb reduziert werden. Das zeigen Untersuchungen in mehreren Ländern.

Damit möchte ich schließen. Wenn wir andere Rekrutierungsprozesse haben wollen als wir sie im Augenblick haben, müssen wir also entweder etwas an den Anforderungen ändern, die wir an unsere Eliten haben, oder wir müssen etwas an unserem Bildungssystem ändern. Vielen Dank!

Zitierte Literatur:

Mayer, Karl Ulrich 2006: Abschied von den Eliten. S. 455-479 in: Herfried Münkler, Grit Straßenberger, Matthias Bohlender (Hg.): Deutschlands Eliten im Wandel. Frankfurt a. M./New York: Campus Verlag.

Jackson, Michelle, Goldthorpe, John and Mills, Colin 2005: 'Education, Employers and Class Mobility', in Leicht, K. (ed.) *Research in Social Stratification and Mobility Volume 23* (Amsterdam: Elsevier/JAI), pp. 3-33.

Hartmann, Michael 2006: S. 431–454 in: Herfried Münkler, Grit Straßenberger, Matthias Bohlender (Hg.): Deutschlands Eliten im Wandel. Frankfurt a. M./New York: Campus Verlag.

Diskussion

Richard Hauser, *Universität Frankfurt a. M.*

Sie haben, wenn ich das richtig verstanden habe, von Funktionseliten gesprochen. Alle denkbaren Elitekriterien werden natürlich nicht von jedem Mitglied einer irgendwie definierten Elite erfüllt. Man muss sich also zur genaueren Abgrenzung einer Elite auf ein bestimmtes Kriterium festlegen, das in der Regel nicht allgemein akzeptiert ist, sondern vom Untersuchungszweck abhängt. Da gibt es nun einen interessanten Bezug zum Armuts- und Reichtumsbericht. Stimmen Sie mir zu, dass die Leute, die reich sind oder die reich geerbt haben, aber nur davon leben und sonst nichts weiter tun, nicht zur Elite in Ihrem Sinn gehören? Es gibt also zwar einen Bereich der Überschneidung zwischen den Reichen und der Elite, aber es gibt auch einen Bereich, in dem diese beiden Gruppen – einmal so, wie Sie sie definiert haben, einmal die obersten 10 % der Vermögensbesitzer – sich deutlich unterscheiden. Und diesen Unterschied könnte man herausarbeiten. Sehen Sie das auch so?

Martin Diewald, *Universität Bielefeld*

Das sehe ich auch so. Einen Elitenbegriff, der rein auf „Reichtum verprassen“ beruht, halte ich für reichlich inhaltsleer. Dann sollten wir von „denen da oben“ und „denen da unten“ sprechen oder den Reichsten innerhalb einer Gesellschaft, aber Eliten definieren sich immer doch eher über Funktionen, die sie inne haben in verschiedenen Funktionsbereichen der Gesellschaft.

Reinhard Schüssler, *Prognos Basel*

Meine Frage richtet sich auf die Funktion von Bildung in der Funktionselite. Am Anfang Ihres Vortrages hatten Sie davon gesprochen, dass es ein sehr kleiner Bereich der Bevölkerung ist, den Sie untersuchen. Wir haben unter den Erwerbstätigen in Deutschland irgend etwas zwischen 16 % und 20 % Akademikeranteil. Nur ein Teil davon ist Funktionselite. Und nur auf die Weise kann ich mir erklären, dass Bildungszertifikate als Bedeutung für die Elitenbildung abgenommen haben. Wenn 20 % der Erwerbstätigen ein Zertifikat vorweisen können, aber nur 5 % zur Elite gehören, dann hat das Zertifikat als solches ja keine Bewandtnis mehr.

Martin Diewald, *Universität Bielefeld*

Die Bedeutung von Zertifikaten hat nicht abgenommen im Sinne dessen, dass sie weniger notwendig geworden wären, sondern sie reichen nicht aus. Die Bildungszusammensetzung unserer Eliten hat sich so verändert, dass über 90 % über einen Hochschulabschluss verfügen. Diese Quote hat sich in den letzten Jahrzehnten substantiell erhöht. Diese Quereinsteigerkarrieren, wie wir sie auch in der Wirtschaft hatten – Innerorganisationskarrieren, die irgendwie als Lehrling gestartet worden sind, ohne dass da ein Hochschulabschluss dazwischen kam –, sind heute, glaube ich, so nicht mehr möglich. Insofern, darauf wollte ich verweisen, hat Bildung als Voraussetzung für die Elitenzugehörigkeit an Bedeutung gewonnen. Aber Bildung allein reicht eben nicht aus, weil es bei den Zugangschancen, überhaupt in den Pool zu geraten, aus dem dann die Eliten rekrutiert werden, eine klare Trennlinie gibt. Ohne das geht es nicht, aber wer dann tatsächlich in Elitepositionen aufsteigt, dazu muss man sich dann die Rekrutierungs- und Promotionsmuster innerhalb der Organisationen anschauen. Diese rekurren natürlich auf ganz andere Eigenschaften, die durch Bildungszertifikate weniger als früher abgedeckt sind, weil sie zum Teil herkunftsabhängig sind, früher bei stärkerer sozialer Selektion mit Bildungszertifikaten quasi mitgeliefert wurden, aber so heute aufgrund der größeren Heterogenität derjenigen, die einen höheren Bildungsabschluss erwerben, nicht mehr mitgeliefert werden.

Michael Hartmann, *Technische Universität Darmstadt*

Eine Richtigstellung, nur weil Sie es zitiert haben: Sie werden bei mir kein Zitat finden, wo es heißt „ausschließlich mit sozialer Herkunft“. Ich mache es immer umgekehrt. Ich sage: „Nicht ausschließlich, nicht einmal vorwiegend mit Leistung“ – das ist ein großer Unterschied. Ich erwähne das nur, weil es auf Ihrer Folie als Zitat in Anführungsstrichen stand. Das Zweite: Ihre Kriterien für Bürgerliche und Elite scheinen sich erheblich von den meinigen zu unterscheiden. Wenn Sie unter Elite die oberen 3 % fassen, ist das bei mir das Bürgertum. Elite ist ein viel kleinerer Teil.

Martin Diewald, Universität Bielefeld

Sie meinen die 0,5 %.

Michael Hartmann, Technische Universität Darmstadt

Nicht einmal das, das ist das Großbürgertum. Elite, das sind ein paar tausend Personen, die in Positionen sitzen, und da ist dann auch dieser Einwand mit Reichtum und Ähnlichem. Es bezieht sich bei mir auf den Rekrutierungspool, das sind die oberen 3,5 %. Ich weiß nicht, ob ich Sie da richtig verstanden habe, da wollte ich noch einmal nachfragen, wo es dann große Unterschiede in den Gruppen, die man betrachtet, gibt. Und das Dritte: Wenn Sie am Schluss eine Alternative aufgemacht haben, was die Änderungen angeht, so verstehe ich diese Alternative nicht. Ich würde sagen, das skandinavische Beispiel zeigt für mich, dass man sowohl die Kriterien verändern muss, was möglich ist – geschlechtsspezifisch, das ist ein ganz deutliches Beispiel, das machen die einfach mit gesetzlichen Initiativen. Ich habe ja ein Beispiel genannt. Während das in Deutschland, wo man sich auf die Freiwilligkeit verlässt, ein sehr zäher Prozess ist. Irgendwann wird das auch passieren, aber bis Frauen da auch nur halbwegs angemessen vertreten sind, wenn man es geschlechtsspezifisch nimmt, wird noch Zeit vergehen. Und das Zweite wäre eine Veränderung des Bildungssystems. Wenn ich es richtig verstanden habe, haben Sie gesagt, „entweder – oder“. Und ich würde sagen „sowohl – als auch“.

Martin Diewald, Universität Bielefeld

Um gleich das Letzte zu korrigieren: In der Tat ist das gedacht als „sowohl – als auch“. Aber die einzelnen Kriterien sind nicht notwendigerweise miteinander verknüpft, man kann auch eines davon nehmen, und es hat schon Effekte. Aber natürlich schließen sich diese beiden Alternativen in keiner Weise aus, warum auch?

Wolfgang Glatzer, Universität Frankfurt a. M.

Ich möchte noch einmal nachfragen, wie weit der Elitebegriff gesteckt ist. Waren da auch künstlerische Eliten, Schriftsteller, Maler, Schauspieler mit einbezogen oder fiel das ganz raus?

Martin Diewald, Universität Bielefeld

Ich habe mich mit dem, was ich geschildert habe, hauptsächlich auf die zentralen Bereiche Politik, Verwaltung und Wirtschaft bezogen. Zum Teil zählt das zu Wissenschaftseliten. Es ist schwer, über Eliten als ein homogenes Gebilde zu sprechen, weil

die Rekrutierungsmuster sich schon in den einzelnen Funktionsbereichen etwas unterscheiden. Aber ich denke, die höchste gesellschaftliche Relevanz geht von politischen und Verwaltungseliten auf der einen und Wirtschaftseliten auf der anderen Seite aus, und auf diese bezog sich das im Wesentlichen.

Helmut Güntert, *Bundesministerium für Arbeit und Soziales*

Der Beitrag von Herrn Hartmann brachte mich auf Folgendes: Wir haben den Aspekt Armuts- und Reichtumsbericht im Auge. Wie ist es in dem Zusammenhang: Zählen Sie unter Eliten, Herr Hartmann, und auch Sie, Herr Diewald, die parlamentarischen Eliten, weil die ja eine Elite von Macht darstellen? Sind die als gesetzte Eliten dabei oder sehen Sie das jetzt unter dem Blickwinkel, weil das eigentlich nicht in den Armuts- und Reichtumsbericht gehört, wie sich ein Parlament rekrutiert und wie die Machtelite in einem Staat sich zusammensetzt? Ziehen Sie das mit in die Betrachtung oder haben Sie das hier ausgeblendet? Es gibt ja eigentlich nichts Mächtigeres als das Parlament in einer Gesellschaft.

Michael Hartmann, *Technische Universität Darmstadt*

Es ist nicht ausgeblendet, wobei man nicht das ganze Parlament nehmen kann. Jeder, der im Parlament tätig ist, weiß, wie groß die Machtunterschiede innerhalb der Parlamentsfraktionen sind. Es gibt auch da Kriterien, wer dazu gerechnet wird und wo man sagt, es sind einfache Abgeordnete, die zählen nicht dazu. Aber natürlich gehört die Politik als zentraler Bereich dazu, wobei ich nicht so weit gehen würde wie Sie, zu sagen, dass das die mächtigste Elite ist. Ich persönlich, das ließe sich auch diskutieren, glaube heute stärker denn je, dass die wirtschaftliche Elite die mächtigste ist, aber danach kommt zweifelsohne die politische, die ist mit dabei.

Martin Diewald, *Universität Bielefeld*

Da kann ich mich einfach anschließen. Es ist klar, dass in der ganz eng gelegten Definition nur die wirklich mächtigeren Parlamentarier mit enthalten sind, während in der weiteren Elitendefinition alle enthalten wären.

Helmut Güntert, *Bundesministerium für Arbeit und Soziales*

Welche Grenzziehung machen Sie da?

Martin Diewald, *Universität Bielefeld*

Ich mache selbst gar keine, ich verwende Studien, die ich da zu Rate gezogen habe. Die sind zum Teil unterschiedlich auch in der Grenzziehung. Aber im erweiterten Elitenbegriff würden Parlamentarier alle dazugehören. Und wenn man die Grenze im Sinne einer Machtelite zieht, kommt man auf ein paar hundert bis ein paar tausend Personen in der gesamten Bundesrepublik. Da gehören ganz sicherlich nicht alle Parlamentarier dazu.

Jürgen Schupp, *DIW Berlin*

Herzlichen Dank auch für die abschließende Quantifizierung des Phänomens, das den dritten und letzten Schwerpunkt gebildet hat. Wir kommen jetzt im Programm zu einer Schlussrunde.

5. Abschließende Diskussion

Moderation: **Dr. Dietrich Engels**, *ISG Köln*

Zum Abschluss der Veranstaltung fasst Herr Engels einige zentrale Diskussionspunkte und Ergebnisse der Tagung zusammen (vgl. 7. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen). Dazu werden die folgenden Ergänzungen gemacht:

Jürgen Schupp, *DIW Berlin*

Eine Ergänzung zum Block Datenbasen erscheint mir wichtig: Wenn wir hier auseinandergehen, wird sehr intensiv mit der Arbeit am nächsten Armuts- und Reichtumsbericht begonnen werden. Was die Datenlage betrifft, darauf hat Herr Wagner in seinem Referat hingewiesen, sollen auch jüngste Ergebnisse der im Moment angelaufenen SOEP-Erhebung einfließen. Was vielen aus unserer Gruppe im Moment ein wenig Sorge macht, ist eine neu entstehende internationale Datenbasis, genannt EU-SILC. Herr Hauser hat auf die neue Erhebung des Statistischen Bundesamtes hingewiesen, die auch ein Teil der empirischen Datenbasis des Armuts- und Reichtumsberichts sein wird, und für die eine methodologische Bewertung vorgenommen werden soll. Herr Zwick, ich hoffe, Sie nehmen mit auf den Weg, dass eine zügige Weitergabe dieses Datensatzes an die Wissenschaft notwendig ist, damit eine solche Bewertung aus unterschiedlichen Perspektiven von der Wissenschaft erfolgen kann.

Joachim Merz, Universität Lüneburg

Ich hätte gerne noch eine Ergänzung angebracht: Es wäre schade, wenn die Schatztruhe der Einkommensteuerstatistik auch in dem dritten Armuts- und Reichtumsbericht vernachlässigt würde, denn gerade mit den hohen und höchsten Einkommen und der Verlässlichkeit dieser Vollerhebung wäre das nicht nur eine sehr gute Ergänzung, sondern ein weiterer Baustein auch zu den Ergebnissen des SOEP – nicht als Konkurrenz, sondern als Ergänzung. Denn wenn man bedenkt, die 10 % Reichsten haben 33 % des Einkommens, die 5 % haben 23 %, und die 1 % Reichsten haben 10 % des Einkommens, dann ist diese Ungleichheit gerade in den höchsten Einkommen immer mehr zunehmend und besonders krass, und man sollte darüber nachdenken, dass man gerade mit dem Einkommenspanel und den Informationen der Steuerstatistik jetzt noch Möglichkeiten hat, die man sonst nicht hat.

Markus Zwick, Statistisches Bundesamt

Herr Schupp, ich nehme Ihre Anregung natürlich mit. Es wird in der nächsten Woche eine Pressekonferenz geben zum deutschen Teil von EU-SILC, und dort werden auch erste Ergebnisse vorgestellt.

Zur Datenlage noch zwei Anmerkungen: Einmal das aufgegriffen, was Sie, Herr Engels, gerade in Ihrem Fazit benannt haben zur Zusammenführung von Daten. Der Unterschied zu dem, was heute gesagt wurde und was schon gemacht wurde, war, dass bisher Datenbestände parallel nebeneinander analysiert werden können. Das, was vorgestellt wurde, ist erst ein Zusammenführen in physikalischer Hinsicht: ein Datenbestand, und dann mit diesem einen Datenbestand die Möglichkeit, eben auch Einkommensvariationen von geringeren Einkommen, die in der EVS detailliert abgebildet sind, und hohen Einkommen simultan mit einem Datenbestand, die dann in der Steuerstatistik enthalten sind, zu beschreiben.

Eine zweite Anmerkung, das ist mir in der Zusammenfassung auch ein bisschen zu kurz gekommen, ist das, was Herr Merz gerade auch mit benannt hat: Ein Ergebnis des ersten Armuts- und Reichtumsberichtes ist es auch, dass sich die Datenlage dahingehend verbessert hat, dass die Steuerstatistik mittlerweile jährlich vorliegt. Bisher hatten wir diese Statistik nur dreijährlich, ausgelöst vom ersten Armuts- und Reichtumsbericht hat das Finanzministerium die Geschäftsstatistiken jetzt jährlich zur Verfügung gestellt. Das führt einmal dazu, dass wir wesentlich aktueller sind, wir haben kein Timelag mehr von bis zu sechs Jahren, sondern nur noch die Zeit, die die Steuerpflichtigen für ihre Erklärungen benötigen. Drei Jahre lang erklären sie, dann liegen die Daten vor, und wir können diese Daten über die Zeit verknüpfen. Das ist neu, knapp 30 Mio. Datensätze jährlich, insbesondere auch zu den hohen Einkommen, die über die Zeit verknüpft sind. Auch dies können wir als Datenbasis anbieten.

Jürgen Schupp, *DIW Berlin*

Vielen Dank für die Hinweise. Wir können jetzt aus zeitlichen Gründen leider die allgemeine Aussprache nicht weiterführen. Ich möchte deshalb am Ende an Herrn Staatssekretär Tiemann übergeben, der als Veranstalter dieser Tagung die Gelegenheit haben sollte, uns seine abschließende Bewertung mitzuteilen.

6. Schlusswort

Heinrich Tiemann, *Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales*

Meine Damen, meine Herren, ich spreche jetzt im Lichte dessen, was mein Kollege Franz Thönnies heute Morgen schon gehört hat und was ich heute Nachmittag selber noch erfahren konnte. Im Gespräch in der Pause habe ich mit den Mitarbeitern aus dem Haus auch feststellen können, dass es insgesamt eine sehr gute Tagung war. Es war eine Momentaufnahme in Sachen Reichtums- und Armutsberichterstattung. Es ist alles aufgezeigt worden, was absehbar und machbar ist, was man mittelfristig planen kann und was man langfristig für wünschenswert hält.

Wir werden in den nächsten Tagen diese Gedanken, Anregungen und Vorschläge, die jetzt gerade noch einmal von Herrn Engels zusammengetragen worden sind, sortieren und bewerten. An der einen oder anderen Stelle werden wir vielleicht noch einmal tiefer in die Materie einsteigen müssen, um uns ein differenzierteres und noch genaueres Bild machen. Wir werden schließlich prüfen, was von dem heute Besprochenen in welcher Art und Weise auch Eingang in den Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung finden kann. Dabei werden wir auch darüber nachdenken, welche Forschungsansätze weiter zu verfolgen sind und wo Möglichkeiten der Forschungsförderung von unserer Seite aus liegen können. Dies kann aber vor dem Hintergrund der zeitlichen Planung kaum noch für den nächsten Armuts- und Reichtumsbericht zum Tragen kommen.

So wie ich es sehe, können wir im Hinblick auf die Verteilung von Reichtum auf private Haushalte mit dem Ansatz gemeinsamer Analysen von Einkommen und Vermögensbeständen relativ schnell zu Fortschritten kommen. Darauf ist gerade noch einmal hingewiesen worden. Hier bestehen auch im Hinblick auf den dritten Armuts- und Reichtumsbericht gute Chancen.

Was den Unternehmensbereich angeht, liegen die Dinge komplizierter. Darauf ist auch gerade ausführlich hingewiesen worden. Deutlich geworden ist aber auch, dass wir diesen Bereich nicht ausschließen dürfen, sondern ihn in den nächsten Armuts- und

Reichtumsbericht, soweit es sich realisieren lässt, einbeziehen sollten. Hier ist sicherlich einiges zu erklären und manches ins richtige Licht zu rücken.

Was die Sicht auf Eliten und privilegierte Lebenschancen betrifft, so bin ich eher skeptisch, ob man das für den nächsten Armuts- und Reichtumsbericht hinbekommt. Ich glaube, dass wir da noch einmal etwas intensiver bohren und vielleicht noch einmal die eine oder andere Querbohrung ansetzen müssen, um auch die Tektonik etwas intensiver auszuleuchten.

Wie geht es weiter? Das ist natürlich die zentrale Frage am Ende einer solchen Veranstaltung. Klar ist, dass wir, der guten Tradition folgend, den heutigen Workshop dokumentieren und die wesentlichen Ergebnisse herausfiltern werden. Dazu ist auch schon eine erste Kurzfassung geboten worden. Die Dokumentation, die wir anfertigen, geht Ihnen und natürlich auch der allgemeinen wissenschaftlichen und politischen Öffentlichkeit zu. Diese kann sich darüber informieren und die Diskussion an dieser Stelle weiterführen.

Wir werden zu reflektieren haben, was mit den heutigen Ergebnissen noch zu geschehen hat. Sie wissen, dass wir die Berichterstattung in Richtung einer indikatorengestützten Analyse von Armut und Reichtum weiterentwickeln wollen. Das ist ein ganz wichtiger Schritt, den wir im dritten Armuts- und Reichtumsbericht machen können, auch in der Perspektive zurück – wir reden über acht Jahre. Diese acht Jahre, über die wir dann berichten können, können wir meines Erachtens auch benutzen, um von da aus mit Indikatoren zu operieren und uns auch ein Stück weit selbst zu evaluieren. Manches muss angestoßen werden, manches muss die empirische Grundlage bekommen im Hinblick auf die politische Diskussion. Ich denke, in die Richtung auf Indikatoren zu gehen, ist zum jetzigen Zeitpunkt der richtige Schritt, und ich glaube, das ist auch unabhängig davon, wer regiert.

Wir sehen das Ganze immer im Kontext der Machbarkeitsstudie von Herrn Volkert, Herrn Arndt u. a. zur empirischen Umsetzung der Verwirklichungschancen. Diese ist unlängst bei uns ins Netz gestellt worden. Den Bogen zu dieser Studie müssen wir immer im Auge behalten, weil es sozusagen die politisch-strategische Philosophie unserer Armuts- und Reichtumsberichterstattung ist. Ich meine, diesen Schritt mit dem zweiten Armuts- und Reichtumsbericht zu tun, war richtig und notwendig; hieran sollten wir anknüpfen.

Wir werden in den nächsten Wochen unsere Überlegungen und Planungen im Hinblick auf den dritten Armuts- und Reichtumsbericht konkretisieren müssen. Wir werden das wieder mit Ihnen zusammen tun. Wir werden natürlich auch die Ergebnisse von heute und die Diskussion, die noch vor uns liegt, einspeisen. Danach läuft die Maschinerie im wahrsten Sinne des Wortes. Ich mache das jetzt das dritte Mal mit, einmal aus der Sicht des Bundeskanzleramtes und jetzt zum zweiten Mal aus der Perspektive des

Ministeriums. Bevor wir gegen Jahresende 2007 die erste konkrete Berichtsfassung präsentieren können, haben wir eine Menge Arbeit zu erledigen. Aber ich muss auch sagen: Jeder Bericht hat auf seine Art und Weise bislang Spaß gemacht und motiviert, sich diesem Thema intensiver zu stellen.

Was das jetzt bedeuten kann im Hinblick auf den dritten Armuts- und Reichtumsbericht, welche lang-, mittel- und kurzfristigen Forschungsmöglichkeiten existieren, dazu muss ich auf die Regularien des deutschen Haushaltsrechts hinweisen. Die Bundeshaushaltsordnung setzt voraus, dass man eine gewisse Jährlichkeit einhalten sollte. Für das Jahr 2007 sind wir im Prinzip festgelegt, der Bundeshaushalt ist vor wenigen Tagen beschlossen worden. Wir müssten dann schauen, was wir in der Perspektive 2007/2008 noch an konkretisierten Forschungen machen können. Vieles, was in der Armuts- und Reichtumsberichterstattung heute nachlesbar ist, ist mit Mitteln des Ministeriums finanziert worden. Dadurch konnte ein Stück weit Forschungstradition entwickelt werden. Wir haben hierdurch Forschungsfortschritte erfahren, die wir alle gemeinsam zur Erstellung unserer Berichte dringend benötigen. An dieser Vorgehensweise werden wir noch künftig festhalten.

Der Armuts- und Reichtumsbericht kann nicht alles umfassen. Wir möchten den nächsten Armuts- und Reichtumsbericht insgesamt kürzer halten. Das ist eine wichtige Entscheidung. Man kann dies auch dadurch erreichen, dass man manches auf die entsprechende Indikatorendarstellung konzentriert. Wir müssen uns überlegen, was wir darüber hinaus tun. Auf jeden Fall muss der Bericht all die Aspekte umfassen, die mit Armut und Reichtum an Chancen zu tun haben. Wir müssen uns fragen, in welcher Form, in welcher Art und Weise diese Armut und dieser Reichtum an Chancen abhängig sind von gesellschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen. Das hat heute Nachmittag eine ganz entscheidende Rolle gespielt, zumindest in der Erörterung der letzten beiden Themen zur Elite ist das noch einmal in aller Deutlichkeit klar geworden.

Ich darf mich stellvertretend für Franz Thönnies, für die Kolleginnen und Kollegen aus dem Hause recht herzlich für das Zustandekommen dieser Tagung bedanken. Ich bedanke mich auch für den Sachverstand, den Sie eingebracht haben, für Ihre Hinweise und kritischen Einwände. Für uns hat sich die Tagung gelohnt.

Über die weiteren Fortschritte und Ergebnisse der Armuts- und Reichtumsberichterstattung halten wir Sie gerne auf dem Laufenden.

7. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Dr. Dietrich Engels, ISG Köln

Prof. Dr. Jürgen Schupp, DIW Berlin

Im Vorfeld der Erarbeitung des dritten Armuts- und Reichtumsberichts wurde in der Koalitionsvereinbarung zwischen CDU/CSU und SPD vom 11.11.2005 explizit auf „Forschungsdefizite insbesondere in Bezug auf Reichtum und die künftige Einkommens- und Vermögenssituation im Alter“ hingewiesen, die abzubauen seien. Um diese Defizite zu verringern, wurde in einem Expertenworkshop zur „Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung“ am 29.11.2006 in Berlin der aktuelle Stand der Reichtumsforschung thematisiert, indem ein Überblick über neuere Forschungsarbeiten vermittelt, der mittlerweile erreichte Kenntnisstand diskutiert und Perspektiven im Hinblick auf die Reichtumsberichterstattung aufgezeigt wurden.

1. Einführung

In seiner Begrüßung wies der Parlamentarische Staatssekretär Franz Thönnies auf den konzeptionellen und methodischen Weiterentwicklungsbedarf im Hinblick auf Reichtumsaspekte hin, die bereits im 2. Armuts- und Reichtumsbericht thematisiert wurden. Ein erster Schritt sei eine präzisere Definition von Reichtum als hohes Maß an Verwirklichungschancen, was hohe Einkommen und Vermögen ebenso wie privilegierte Lebensverhältnisse und privilegierte Zugänge zu Spitzenpositionen mit Potenzialen der Machtausübung umfasse.

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales habe entsprechend einige Forschungsprojekte zur Vorbereitung des dritten Armuts- und Reichtumsberichtes in Auftrag gegeben: eine integrierte Analyse der Einkommens- und Vermögensverteilung, eine Analyse der Steuerlastverteilung und eine Untersuchung von Trends in der Entwicklung von Vermögen und Vermögenseinkommen zukünftiger Rentnergenerationen. Darüber hinaus würden im Forschungsprojekt „Einstellung zum Sozialstaat“ im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales Analysen der Einstellungen der Bevölkerung zu Reichtum, Wohlstand und Ungleichheit erarbeitet.

Abschließend erläuterte er das Programm des Workshops und brachte seine Hoffnung zum Ausdruck, dass von Seiten der anwesenden Expertinnen und Experten Impulse im Hinblick auf weiteren Forschungsbedarf, zu Lösungsansätzen und konkrete Anregungen für die Armuts- und Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung ausgehen.

Im Anschluss an die Begrüßung wurden von Herrn Schupp und Herrn Engels die Struktur des Workshops erläutert und die drei Themenblöcke vorgestellt.

2. Impulsreferate und Diskussion

Im 1. Themenschwerpunkt „Einkommen und Vermögen privater Haushalte – Verteilung, Zusammenhänge, Dynamik“ wurden Untersuchungsergebnisse auf der Datenbasis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS), des Sozio-oekonomischen Panels (einschließlich seiner Hocheinkommensstichprobe) und einer Untersuchung zu Sparverhalten und Vermögensaufbau in Privathaushalten zur Diskussion gestellt.

Prof. Dr. Richard Hauser (Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main) stellte unter dem Titel „Integrierte Analyse von Einkommen und Vermögen – Forschungsstand und Ausblick“ die Wechselwirkung von hohem Einkommen und Vermögen vor und zeigte zugleich Ansatzpunkte zur Weiterentwicklung der Forschung in Richtung auf integrierte Einkommens- und Vermögensanalysen auf. In diesem Zusammenhang verwies er zunächst auf die Funktionen, die Vermögen haben kann, und unterschied dabei Einkommensfunktion, Nutzungsfunktion, Sicherungsfunktion, Machtfunktion, soziale Stuserhaltungs- und Platzierungsfunktion sowie die Vererbungsfunktion. Während etwa die Nutzen- und Sicherungsfunktion bei kleineren Vermögen politisch unterstützt werde, seien die Macht- und „Platzierungsfunktionen“ größerer Vermögen im Hinblick auf das politische Ziel gesellschaftlicher Kohäsion problematisch. Differenziert nach deskriptiven, analytischen, prognostischen und politischen Fragestellungen präsentierte Hauser Ergebnisse zur Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland. Abschließend skizzierte er mögliche Handlungsstrategien, um gesellschaftliche Kohäsion zu fördern, den Vermögensaufbau in unteren und mittleren Schichten zu unterstützen und eine Abschottung der einkommens- und vermögensreichen Gruppen, insbesondere auch bei Bildung und Ausbildung der Kinder, zu vermeiden. Weiterhin wies er auf, in welcher Hinsicht für eine integrierte Einkommens- und Vermögensanalyse weiterer Daten- und Entwicklungsbedarf bestehe.

Prof. Dr. Gert Wagner (DIW Berlin) erläuterte Konzeption und Umsetzung der Hocheinkommensstichprobe im SOEP und die dadurch verbesserte Datenqualität des SOEP für Analysen im Bereich oberer Einkommen und Vermögen. Er präsentierte ausgewählte Ergebnisse zur Einkommens- und Vermögensbilanz und skizzierte weitere Analysemöglichkeiten, auch im Hinblick auf die intergenerationale „Vererbung“ von materiellen und nicht-materiellen Verwirklichungschancen. Er zeigte insbesondere auch, dass die „Nachweisquoten“ des SOEP im Hinblick auf die Vermögensaggregate der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) deutlich besser sind als in der Literatur über Surveydaten vielfach behauptet wird. In der Hocheinkommensstichprobe seien die Nachweisquoten sogar tendenziell besser als in der EVS. Zugleich zeigte Wagner, dass sowohl die Nachweisquoten der EVS als auch des SOEP im internationalen Vergleich als sehr gut zu bewerten sind.

Dr. Daniel Schunk (Universität Mannheim und MEA) präsentierte unter dem Titel „Sparen und Vermögensbildung in Deutschland“ Ergebnisse des SAVE-Projektes, einer jährlichen Erhebung zum Sparverhalten der Bevölkerung in Deutschland. Dabei wurde im Einzelnen untersucht, wie viel je nach Haushaltstyp gespart wird, welche Muster des Sparverhaltens dabei leitend sind sowie welche Sparmotive, die insbesondere lebenszyklisch variieren, ermittelt wurden.

Im 2. Themenschwerpunkt „Konzentration und Verflechtung von Unternehmen – ‚Deutschland AG‘ ohne Zukunft?“ wurde der Fokus auf Entwicklung und Kontrollmöglichkeiten wirtschaftlicher Macht in Form von Unternehmenskonzentrationen und -verflechtungen gerichtet, wobei die Beobachtungen der Monopolkommission zu Konzentrations- und Dekonzentrationsentwicklungen im Hinblick auf ihre Konsequenzen für gesellschaftliche Gestaltungsspielräume diskutiert wurden. In diesem Zusammenhang wurde deutlich, wie der zunehmende Reichtum internationaler Kapitalgesellschaften und der in ihrem Sinne agierenden Führungskräfte mit abnehmenden Handlungsspielräumen der Belegschaften, deren Vertreter zuvor in der sog. „Deutschland AG“ mitwirkten, zusammenhängt.

Prof. Dr. Igor Goncharov (Universität Amsterdam) stellte als ehemaliger Mitarbeiter der Monopolkommission deren Ergebnisse zur neueren Entwicklung im Bereich großer Unternehmen vor. Unter dem Titel „Konzentration und Verflechtung der deutschen Großunternehmen: Das Ende der Deutschland AG?“ berichtete er über einen empirisch beobachtbaren Trend zur Entflechtung der wirtschaftlichen Beziehungen in Verbindung mit der Auflösung einer korporatistischen Wirtschaftsordnung. Der beobachtete Rückgang der Unternehmensverflechtungen gehe mit einer sinkenden Relation der inländischen gegenüber der ausländischen Wertschöpfung großer Unternehmen einher. Diese Entwicklung interpretierte er zum einen damit, dass in einer globalisierten Wirtschaft Einfluss (etwa zur Wettbewerbskontrolle) kaum noch durch Beteiligungen zu gewinnen sei, und zum anderen mit veränderten Regelungen in Deutschland (Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen).

Auf demselben Datenmaterial basierte der Vortrag von Prof. Dr. Jürgen Beyer (Universität Hamburg) „Zerrissene Netze – Zum Wandel der Unternehmenskontrolle in Deutschland“, die eine zunehmende Finanzmarktorientierung auch in der deutschen Wirtschaft konstatierte und vor diesem Hintergrund die Entflechtung von Unternehmen als Tendenz zu flexiblerer Veräußerung interpretierte. Diese Flexibilität liege zwar weniger im Interesse langfristiger Unternehmensziele (und damit von Belegschaften und lokalem Umfeld), werde aber durch hohe Managergehälter belohnt. Der koordinierte Wettbewerb sei durch ein neues System der Unternehmenskontrolle ersetzt worden, das nicht mehr das Ziel der Produktivität der Unternehmen, sondern ausschließlich das einer Erhöhung des Marktwertes im Blick habe. Es sei eine Kontrollschwäche dieses Systems, dass die verengte Sicht auf die Finanzmarktorientierung

des Managements durch hohe Vergütung honoriert werde und zugleich Anreize zum längerfristigen Konzern Erfolg fehlen.

Im 3. Themenschwerpunkt wurden die Offenheit und Schließung von Eliten sowie deren Einflussnahme auf politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Prozesse diskutiert. Während in der Nachfolge der Demokratisierungs- und Bildungsimpulse der 70-er Jahre die Vorstellung von einem offenen und „meritokratischen“, d. h. durch Qualifikation legitimierten Zugang zu Spitzenpositionen unterstützt wurde, belegt die kritische Eliteforschung die Selbstrekrutierung einer Gruppe von oligarchischen Familien. Eine solche Schließung der Eliten würde auf gesellschaftlicher Ebene deren Eignung und auf individueller Ebene die Offenheit von „Verwirklichungschancen“ in Frage stellen.

Prof. Dr. Michael Hartmann (Technische Universität Darmstadt) vertrat in seinem Referat „Alte und neue Eliten“ die These einer zunehmenden Schließung der Eliten in Deutschland, bei denen eine steigende Tendenz zur Rekrutierung aus dem (Groß-) Bürgertum zu beobachten sei. In skandinavischen Ländern sei im Gegensatz dazu eine größere Offenheit der Eliten zu beobachten, die dort mit höherer vertikaler Durchlässigkeit im Bildungssystem und mehr Transparenz in politischen Entscheidungsprozessen einhergehe. Die Durchlässigkeit des Bildungssystems zu optimieren, sei daher ein politisch sinnvoller Ansatzpunkt, um auch in Deutschland langfristig Schließungstendenzen entgegen zu wirken.

Dagegen unterstützte Prof. Dr. Martin Diewald (Universität Bielefeld) vor dem Hintergrund der Bildungs- und Lebenslaufforschung die Gegenthese einer prinzipiellen „Offenheit von Führungspositionen“, deren Zugänglichkeit im Wesentlichen über Bildung und Qualifikation geregelt werde. Freilich sei höhere Bildung ihrer Verbreitung wegen nur noch ein notwendiges, aber keineswegs hinreichendes Zugangskriterium mehr, um Führungspositionen einzunehmen. Steigende Bedeutung erhalten hingegen die ergänzend bewerteten Persönlichkeitsmerkmale, denen ebenfalls ein meritokratischer Charakter zukomme. Um deren Erwerb sowie Entfaltung von sozialer Herkunft unabhängiger zu machen, empfahl er ebenfalls, im Bildungssystem umfassend anzusetzen.

Die jeweils an die Vorträge anschließenden Diskussionen hatten häufig methodischen Charakter und führten zu Präzisierungen und Ergänzungen, in geringerem Maße wurden inhaltliche Kontroversen geführt. Hierzu gehörte unter anderem die grundsätzliche Frage nach dem politischen Verwendungszusammenhang der Reichtumsberichterstattung, der nicht so evident sei wie die sozialpolitischen Konsequenzen aus der Armutsforschung. Hierzu wurde auf ein gesellschaftspolitisches Interesse an Transparenz und Kohärenz, an gerechter Verteilung von Verwirklichungschancen und an der Offenheit politischer und gesellschaftlicher Partizipationschancen jenseits von (etablierten oder „neuen“) Eliten verwiesen.

3. Ergebnisse

Ein Ergebnis des ersten Themenbereichs war die starke Korrelation der Einkommens- und Vermögenssituation, auch über die Generationen hinweg in Form von Erbschaften; eine Korrelation, die sich auch in weiteren Bereichen fortsetzt wie z. B. bei der Sparquote, aber auch beim Zugang zu Bildung und Führungspositionen. Weiterhin wurde auf Differenzen zwischen volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und der Rekonstruktion des Volksvermögens auf der Basis von Mikrodatensätzen (wie EVS und SOEP) hingewiesen, die hinsichtlich der Vermögensbilanz nach wie vor zwischen der Vermögensrechnung der Deutschen Bundesbank und der Nachweisbarkeit über SOEP und EVS bestehen. Freilich sei unklar, ob diese Diskrepanzen nur auf methodische Beschränkungen der Mikrodaten zurückzuführen, oder auch durch methodische Probleme der Aggregatstatistiken begründet seien.

Ein Ergebnis des zweiten Themenblocks war der Rückgang der inländischen in Relation zur ausländischen Wertschöpfung. Den Analysen der Monopolkommission zufolge ist auch eine Dekonzentration der Beteiligungen an Unternehmen festzustellen. Dieser Befund wurde in den Beiträgen unterschiedlich interpretiert, nämlich auf der einen Seite als Hinwendung zu mehr Wettbewerb und auf der anderen Seite als eher kritischer Prozess, der in Richtung auf Finanzmarktorientierung zu verstehen sei mit der Konsequenz einer rückläufigen Produkt- und Unternehmensorientierung.

In diesem Zusammenhang wurde die Frage diskutiert, welche Kontrollmechanismen in Unternehmen funktionieren können: Wie die Möglichkeiten verbessert werden können, dass die dargestellten Prozesse in Wirtschaftsunternehmen wieder rückgekoppelt werden an die Wohlfahrtsaspekte in den Unternehmen ebenso wie innerhalb einer Region mit dem Ziel, dass die Schließung von Betriebssparten aus finanzpolitischen Erwägungen heraus vermieden wird.

Ein Ergebnis der Diskussion zum dritten Themenschwerpunkt war die Forderung, mehr Transparenz über Eliten herzustellen, insbesondere hinsichtlich der Zugänglichkeit bzw. Aufstiegsmöglichkeiten in Eliten, der Rolle von Bildung, beruflichen und persönlichen Qualifikationen sowie der Analyse von Faktoren, die Einfluss auf die Höhe der Honorierung haben.

4. Handlungsempfehlungen für Politik und Forschung

Eine Handlungsempfehlung war, mehr Transparenz über Reichtum und Wohlstandsverteilung zu schaffen gegenüber der Bevölkerung. Dies sei eine Grundlage für eine sachgerechte Debatte und Auseinandersetzung zur Geltung und Wirksamkeit meritokratischer Prinzipien der Leistungsdifferenzierung und eröffne zugleich Chancen für einen Abbau von Ungleichheitsaversionen in der Bevölkerung. In diesem Zusammen-

hang wurde auf das skandinavische Modell verwiesen, wo eine größere gesellschaftliche Transparenz (u. a. durch die Veröffentlichung von Steuerlisten) mit einer größeren Offenheit des Zugangs zu höheren Positionen einhergeht.

Ebenfalls mit Bezug auf skandinavische Vorbilder wurde die Notwendigkeit betont, in eine Optimierung des Bildungssystems zu investieren. Vor allem eine breite Infrastruktur höherer Bildung erschließt einigen Bevölkerungsgruppen erst eine der wichtigsten Zugangsvoraussetzung zu Eliten. Zudem ist von besonderer Bedeutung, dass darüber hinaus schon frühzeitig breiten Bevölkerungsgruppen ermöglicht wird, dass eine entsprechende persönliche Qualifikation auch unabhängig von (groß-)bürgerlicher Sozialisation im Elternhaus erworben werden kann.

Zur Verbesserung der Datenlage für Verteilungsanalysen im Bereich höherer Einkommen wurde ferner der Vorschlag gemacht, durch eine Änderung insbesondere der Datenerfassungs- und Übermittlungsverordnung (DEÜV) durch den Gesetzgeber eine Meldepflicht für die gesamten (in abhängiger Tätigkeit erworbenen) Erwerbseinkommen einzuführen, mit der auch die Einkommen erfasst werden, die über der Beitragsbemessungsgrenze der Sozialversicherung liegen.

In Bezug auf weitere Verbesserungen der Datengrundlagen und der Auswertung für die Armuts- und Reichtumsberichterstattung wurde im Detail angeregt:

- Mit einer klaren Abgrenzung und Definition von „Reichtum“ als relatives Konzept der Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland sollen die die bisher verwandten, eher vorläufigen Arbeitsdefinitionen von Reichtum systematisch weiterentwickelt werden.
- Für detaillierte Analysen hoher Einkommen wurde die regelmäßige Erstellung eines Kombinationsfiles aus der EVS und der Einkommensteuerstatistik (entsprechend des bereits bestehenden Kombinationsfiles von SOEP und Einkommensteuerstatistik) angeregt, um die Verteilung der Markteinkommen unter Einschluss der Hocheinkommen umfassend untersuchen und Veränderungen analysieren zu können (wenn auch das zu versteuernde Einkommen bekanntlich das faktische Einkommen unterzeichnet).
- Für Analysen hoher Einkommen im Zeitverlauf sollte das neuerdings verfügbare Panel der Einkommensteuerstatistik umfassend genutzt werden, denn gerade auf Grund seiner Verlässlichkeit als Vollerhebung wäre es im Hinblick auf hohe Einkommen eine gute Ergänzung auch zur Hocheinkommensstichprobe im SOEP.
- Es sollte auch geprüft werden, inwieweit sich das EU-SILC für Reichtumsanalysen nutzen lässt. Daher wurde der Wunsch geäußert, dass die Daten des EU-SILC so schnell wie möglich als (Vorab-)Scientific Use File im Rahmen des dritten Armuts-

und Reichtumsberichts zur Verfügung gestellt werden. Allerdings wird nach der ersten Erhebung u. a. im Hinblick auf die Stichprobengüte sowie die Erhebungsmethoden des EU-SILC Verbesserungsbedarf gesehen. Ihr Panel-Charakter sollte unter Einbeziehung der Erfahrungen mit dem Sozio-oekonomischen Panel gesichert werden.

- Das mittlerweile verfügbare Scientific Use File der Erbschaftsteuerstatistik ist für die Fragen der Vermögensverteilung und Vererbung zu nutzen (wenngleich das Gutachten von Kohli/Schupp zu dem Schluss kommt, dass die Erbschaftsteuerstatistik aufgrund der vergleichsweise hohen Freibeträge in Deutschland lediglich rund 20 % aller Erbschaften pro Jahr ausweist).
- Eine Volksvermögensrechnung, in der Brutto- und Netto-Vermögen nach Sektoren (Haushalte, Staat, Organisationen ohne Erwerbszweck, ausländische Eigentümer, Unternehmenssektor, finanzieller Sektor) erfasst und schließlich den erstgenannten vier Eigentümersektoren zugeordnet wird, wäre wünschenswert. Eine solche Rechnung müsste sowohl als Inlandsrechnung (bezogen auf das im Inland vorhandene Vermögen) als auch als Inländerrechnung (bezogen auf das Inländern gehörende Inlands- und Auslandsvermögen) aufgebaut sein und mindestens im Fünf-Jahres-Abstand fortgeführt werden. Sowohl bei der Deutschen Bundesbank als auch beim Statistischen Bundesamt gibt es Ansätze, die integriert werden könnten.

5. Handlungsempfehlungen für die Berichterstattung

Als unmittelbare Empfehlungen für die Armuts- und Reichtumsberichterstattung lassen sich aus dem Workshop folgende Vorschläge herauskristallisieren:

- Die Analysen auf der Basis integrierter Einkommens- und Vermögensdaten sollten fortgeführt werden, um Zugangswege zum Reichtum, Abstiege aus dem Reichtumsbereich sowie die Wirkung steuerlicher Instrumente analysieren zu können.
- Darüber hinaus sollten weitergehende mittlerweile verfügbare Statistiken wie das Einkommensteuer-Panel und die Erbschaftssteuerstatistik in diese Analysen einbezogen und deren Ergebnisse als ein regelmäßiger Baustein der Berichterstattung eingeplant werden.
- Darauf aufbauend ist die Entwicklung aussagekräftiger Indikatoren auch für den Bereich des Reichtums voranzutreiben, um Veränderungen in der Einkommens- und Vermögensverteilung über die Zeiträume der Berichterstattung hin beobachten und analysieren zu können.

- Die Ergebnisse laufender Forschungsarbeiten, die vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales in Auftrag gegeben wurden, bilden ebenfalls eine zentrale Grundlage zur Kontinuität wie Verbesserung der Armuts- und Reichtumsberichterstattung. Dazu gehören insbesondere die Ergebnisse einer integrierten Analyse der Einkommens- und Vermögensverteilung, der Analyse der Steuerlastverteilung und einer Untersuchung zur Einkommens- und Vermögensentwicklung zukünftiger Rentnergenerationen (unter Berücksichtigung sich wandelnder Erwerbsbiografien und unter Einbeziehung der Ergebnisse der Studie „Altersvorsorge in Deutschland“) und die längsschnittbezogenen Analysen der SOEP-Daten im Bereich der Hocheinkommensbezieher und Vermögenden.
- Weiterhin sollten die Ergebnisse von Analysen über die Einstellung der Bevölkerung zu Reichtum, Wohlstand und Ungleichheit auf Grundlage des Forschungsprojekts „Einstellung zum Sozialstaat“ in den dritten Armuts- und Reichtumsbericht soweit wie möglich einfließen.
- Der Ansatz der „Verwirklichungschancen“ sollte für den Armuts- und Reichtumsbericht weiter ausgearbeitet und empirisch umgesetzt werden, da er als gemeinsames Paradigma für die Armuts- und die Reichtumsberichterstattung geeignet scheint, um in diesem Rahmen die konzeptionelle Diskrepanz zwischen Armuts- und Reichtumsforschung ansatzweise auszugleichen.
- Die Berichterstattung der Monopolkommission sollte für die Armuts- und Reichtumsberichterstattung nutzbar gemacht werden, z. B. die Ergebnisse der Untersuchungen zur Steuerung und Kontrolle von Unternehmensverflechtungen im Hinblick auf die Prosperität von Regionen. Die in diesem Zusammenhang diskutierten Auswirkungen einer fortschreitenden Finanzmarktorientierung auf Wirtschaft und Gesellschaft sollten thematisiert und die Folgen für Fragen gesellschaftlicher Integration untersucht werden. Eine Untersuchung des Zusammenhangs von wirtschaftlicher Entflechtung bzw. zunehmender Finanzmarktorientierung mit hohen Managergehältern kann darüber hinaus ins Auge gefasst werden, soweit gesicherte Datengrundlagen verfügbar sind.
- Die Zusammensetzung und (Selbst-)Rekrutierung der Eliten sollten ebenfalls in der Reichtumsberichterstattung aufgegriffen werden, die Frage, inwieweit belastbare Datengrundlagen bestehen, müsste geklärt werden. Im Hinblick auf die Zugangsmöglichkeiten zu Eliten wären Barrieren zu identifizieren und Ansatzpunkte für eine Verbreiterung der Zugangschancen (im Wesentlichen über Bildungschancen) aufzuzeigen, auch um der Gefahr der intergenerationalen Reproduktion und Abschottung von Eliten vorzubeugen.

Inwieweit alle diese Vorschläge bereits im 3. Armuts- und Reichtumsbericht umgesetzt werden können, bedarf allerdings einer weiteren Prüfung.

Anhang

A.1

Programm des Experten-Workshops

Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung

Expertenworkshop

29. November 2006, Berlin

Programm

Der Deutsche Bundestag hat am 27. Januar 2000 die Bundesregierung mit einer regelmäßigen Armuts- und Reichtumsberichterstattung beauftragt. Den 1. Armuts- und Reichtumsbericht unter dem Titel „Lebenslagen in Deutschland“ hat die Bundesregierung im April 2001, den 2. Armuts- und Reichtumsbericht im April 2005 vorgelegt. Beide Berichte sind mehrdimensional angelegt und beinhalten zu relevanten Lebenslage-Bereichen evidenzbasierte Analysen und handlungsorientierte Schlussfolgerungen. Allerdings ist in beiden Berichten die Armutsthematik nach wie vor umfassender und fundierter aufgearbeitet als Reichtumsaspekte. Dies ist durch den unterschiedlichen Entwicklungsstand der Forschung in beiden Bereichen bedingt. Ein wissenschaftliches Kolloquium des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales im Herbst 2003 hatte bereits einzelne Fragen der Reichtumsberichterstattung vertieft, kam aber letztlich zu dem Ergebnis, dass eine integrierte und umfassende Analyse von „Reichtum in Deutschland“ unter Einbeziehung sowohl der monetären Aspekte der Einkommens- und Vermögensverteilung als auch der nicht-monetären Aspekte von Machtstrukturen, Elitenbildung und Privilegien noch aussteht.

In der Koalitionsvereinbarung zwischen CDU/CSU und der SPD vom 11.11.2005 ist festgehalten, dass „Forschungsdefizite insbesondere in Bezug auf Reichtum und der künftigen Einkommens- und Vermögenssituation im Alter“ abzubauen sind. Vor diesem Hintergrund sollen im Rahmen des Expertenworkshops zur „Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung“ ein Überblick über neuere Forschungsarbeiten vermittelt, der mittlerweile erreichte Kenntnisstand diskutiert und Forschungsperspektiven im Hinblick auf eine aussagekräftigere Berichterstattung aufgezeigt werden.

11:00 Uhr **Begrüßung**
Franz Thönnnes, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales

11:15 Uhr **Einführung in die Tagung**
Prof. Dr. Jürgen Schupp, DIW Berlin und **Dr. Dietrich Engels**, ISG Köln

11:20 Uhr **Schwerpunkt I: Einkommen und Vermögen privater Haushalte – Verteilung, Zusammenhänge, Dynamik**

Die personenbezogene Verteilung von Einkommen und Vermögen gehört zu den bisher am weitesten fortgeschrittenen Aspekten der Reichtumsberichterstattung. Der diesbezügliche Stand der Forschung soll dargestellt und erörtert werden. Als Grundlage hierfür sind integrierte Einkommens- und Vermögensanalysen etwa auf Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) oder der „Reichtumsstichprobe“ im Rahmen des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) zu diskutieren. Erörtert werden sollen ferner Optionen, die sich aus anderen Untersuchungen zur Vermögensbildung und -verteilung ergeben. Damit verbunden sollen Forschungsperspektiven und weiterführende Schritte skizziert werden.

Impulsreferate:

Prof. em. Dr. Richard Hauser, Universität Frankfurt a. M.

Integrierte Analyse von Einkommen und Vermögen – Forschungsstand und Ausblick

Prof. Dr. Gert Wagner, DIW Berlin

Vermögensbilanz und Hocheinkommensstichprobe im SOEP

Dr. Daniel Schunk, Universität Mannheim

Sparen und Vermögensbildung in Deutschland

Moderation: **Dr. Peter Westerheide**, ZEW Mannheim

12:50 Uhr **Mittagsimbiss**

13:30 Uhr **Schwerpunkt II: Konzentration und Verflechtung von Unternehmen. „Deutschland AG“ ohne Zukunft?**

Aus dem fortschreitenden Prozess der Unternehmenskonzentration ist eine Gruppe transnational tätiger Großkonzerne hervorgegangen, die auf Grund ihrer Wirtschaftskraft, Mobilität und Unabhängigkeit von nationalen Märkten ein gewisses Maß an Unabhängigkeit von nationalen politischen Regelungssystemen erreicht haben. Wie diese Konzentration von Wirtschaftskraft und die damit verbundenen Einflussmöglichkeiten genutzt werden, bleibt weitgehend intransparent. Herausgearbeitet werden soll, wie dieses Themenfeld

für die Reichtumsberichterstattung erschlossen werden kann. Die Diskussion dieser Thematik im Rahmen des Workshops soll ggf. auch Ansatzpunkte für vertiefende Studien benennen.

Impulsreferate:

Prof. Dr. Igor Goncharov, Universität Amsterdam (ehem. Monopolkommission)
Konzentration und Verflechtung der deutschen Großunternehmen: Das Ende der Deutschland AG?

Prof. Dr. Jürgen Beyer, Universität Hamburg
Zerrissene Netze – Zum Wandel der Unternehmenskontrolle in Deutschland

Moderation: **Dr. Dietrich Engels**

15:00 Uhr **Kaffeepause**

15:20 Uhr **Schwerpunkt III: Eliten und der Reichtum an Chancen**

Die Thematik von Eliten in Deutschland umfasst ihre Entstehung und Reproduktion, die Offenheit des Zugangs und die Art und Weise ihrer Einflussnahme auf politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Prozesse. Handelt es sich bei Eliten eher um abgeschlossene, sich aus privilegierten Schichten rekrutierende Zirkel, oder um wichtige, durch besondere Kompetenz qualifizierte Führungspositionen? Zu diskutieren ist, wie die Funktion und Rekrutierung von Eliten innerhalb der Reichtumsberichterstattung über den bisherigen Stand hinaus analysiert werden kann und welcher weitere Forschungsbedarf besteht.

Impulsreferate:

Prof. Dr. Michael Hartmann, Technische Universität Darmstadt
Alte und neue Eliten

Prof. Dr. Martin Diewald, Universität Bielefeld
Offenheit von Führungspositionen

Moderation: **Prof. Dr. Jürgen Schupp**

16:40 Uhr **Zusammenfassung der Ergebnisse**
Prof. Dr. Jürgen Schupp und Dr. Dietrich Engels

16:50 Uhr **Schlusswort**
Franz Thönnies, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales

17:00 Uhr **Schluss der Veranstaltung**

A.2

Abstracts der Impulsreferate

Expertenworkshop
**Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung
der Bundesregierung**

am 29. November 2006 in Berlin

Abstracts der Impulsreferate

Schwerpunkt I: Einkommen und Vermögen privater Haushalte – Verteilung, Zusammenhänge, Dynamik

Prof. em. Dr. Richard Hauser, Universität Frankfurt a. M.

Integrierte Analyse von Einkommen und Vermögen – Forschungsstand und Ausblick

Einführend werden die Bedeutung einer Integrierten Analyse von Einkommen und Vermögen betont sowie die Funktionen von Vermögen erläutert. Aus methodischen Gründen werden vier Fragenkomplexe unterschieden: 1. Deskriptive Fragen. 2. Analytisch orientierte Fragen. 3. Auf Prognose gerichtete Fragen. 4. Auf die Auswirkungen politischer Instrumente zielende Fragen.

Aus deskriptiver Sicht werden zunächst einige bekannte Ergebnisse über die Ungleichheit der Einkommensverteilung und der Vermögensverteilung referiert sowie auf offene Fragen und Ansatzpunkte zu ihrer Untersuchung hingewiesen. Außerdem wird das Fehlen einer Volksvermögensrechnung moniert.

Der analytische Fragenkomplex beginnt mit der Erörterung einer gemeinsamen Verteilung von Einkommen und Vermögen sowie der feststellbaren Korrelation. Ebenso wird hier auf Ansätze verwiesen, einen einzigen Ungleichheitsindikator durch rechnerische Transformation von Vermögen in einen Einkommensstrom zu ermitteln. Eine Schätzung von Sparquoten spezifischer Einkommens- und Vermögensklassen in simultaner Abhängigkeit von Einkommen und Vermögen und – soweit verfügbar – von anderen Variablen wird als machbarer weiterer Schritt der Analyse gefordert. Anschließend werden die definitorischen Zusammenhänge zwischen Einkommen, Ersparnis und Nettovermögen formelmäßig dargestellt (siehe Anlage). Diese Formeln zeigen einerseits, wie die Bestimmungsgründe von Einkommen und Ersparnis weiter analysiert werden müssten, und andererseits, welche Ansatzpunkte es für staatliche Politik gibt, die Ungleichheit der Verteilung der Nettovermögen zu reduzieren.

Da kein umfassendes Modell aller Bestimmungsgründe der Nettovermögensverteilung vorhanden ist, kann im prognostischen Teil nur auf die wenig befriedigenden Trendprognosen sowie partielle Prognosen einzelner Elemente der Nettovermögensverteilung unter starken ceteris-paribus-Annahmen verwiesen werden.

Die so genannte status-quo-Prognose (bei unverändert fortgeführter Politik) dient als kontrafaktischer Referenzpfad zur Ermittlung der Auswirkungen der im vierten Fragenkomplex angesprochenen möglichen staatlichen Eingriffe zur Verringerung der Ungleichheit der Nettovermögensverteilung.

Prof. Dr. Gert Wagner, DIW Berlin

Vermögensbilanz und Hocheinkommensstichprobe im SOEP

Die Längsschnittstudie SOEP wurde 2002 im Rahmen der Armuts- und Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung gezielt im oberen Einkommensbereich und bei der Erhebung des Vermögens verbessert. Die Verbesserung erfolgte u. a. mit Hilfe einer speziellen Hocheinkommensstichprobe. 2002 und 2003 wurde dies mit Mitteln des BMA bzw. BMGS finanziert und ist seit 2004 im Rahmen der SOEP-Grundfinanzierung (WGL) enthalten.

Der Vortrag zeigt die methodischen Vorzüge dieser Verbesserung und gibt einige ausgewählte Hinweise auf die Entwicklung der Einkommen (2002 – 2005) sowie der Vermögensbilanz 2002 (es sei angemerkt, dass konkret angestrebt wird, im 3. Armuts- und Reichtumsbericht vorläufige Ergebnisse für 2007 darzustellen).

Die Ergebnisse zur Einkommensverteilung zeigen, dass das Hinzufügen einer Stichprobe „einkommensstarker Haushalte“ die Nachbildung hoher Einkommen im SOEP deutlich verbessert hat. Deutlich wird dabei, dass das „alte“ SOEP die hohen Einkommen keineswegs verzerrt darstellte, sondern lediglich das Bild nicht „feinkörnig“ genug war, da in der (normalen) SOEP-Stichprobe zu wenig Fälle im obersten Einkommensbereich zur Verfügung standen. Im um die Stichprobe G erweiterten SOEP stehen für die obersten 2,5 Percentile der Netto-Einkommensverteilung Daten von ca. 600 Haushalten mit etwa 1.400 Personen (Befragte ab 17 Jahren und deren Kinder) zur Verfügung; für die obersten 5 % sind es etwa 1.000 Haushalte mit über 2.000 Personen).

Inhaltlich zeigt sich für die obersten Einkommen – erwartungsgemäß – eine niedrige Einkommensmobilität (2003 bis 2005). Von unten nach ganz oben aufzusteigen ist innerhalb von zwei Jahren praktisch unmöglich.

Die Vermögensbilanz 2002 des SOEP beruht auf neuartigen Fragen und einer aufwändigen Imputation fehlender Werte. Es zeigt sich im internationalen Vergleich, dass die nationalen Aggregate durchaus besser als in einigen anderen relevanten Ländern getroffen werden; dies gilt insbesondere für das Nettovermögen.

Inhaltlich werden einige wenige ausgewählte Ergebnisse zur Einkommens- und Vermögensverteilung dargestellt. Insbesondere wird auch die Intra-Haushaltsverteilung des Vermögens beispielhaft dargestellt, d. h. insbesondere die geschlechtsspezifische Vermögensverteilung. Dies ist aufgrund einer weltweit nahezu einmaligen Erhebung der individuellen Vermögensanteile innerhalb eines Haushaltes durch das SOEP möglich.

Dr. Daniel Schunk, Universität Mannheim

Sparen und Vermögensbildung in Deutschland

Das Sparverhalten privater Haushalte ist ein noch wenig verstandener Aspekt menschlichen Handelns, denn selbst Haushalte mit sehr ähnlichen Erwerbsbiographien, Vermögensbeständen und weiteren soziodemographischen Ähnlichkeiten gehen auf erstaunlich verschiedene Arten und Weisen mit ihrem Geld um. Dieser Vortrag beleuchtet die Heterogenität im Sparverhalten und die Komplexität der Sparentscheidungen deutscher Privathaushalte. Basierend auf aktuellen Daten der Mannheimer SAVE-Studie – ein repräsentatives Haushaltspanel, das ökonomische, soziologische und psychologische Aspekte des Sparverhaltens deutscher Haushalte untersucht – finden wir, dass ein Großteil der Deutschen regelmäßig, wohl geplant und aus wohl bestimmten Motiven spart. Diese Sparmotive ändern sich im Lebensverlauf und haben selbst im Alter noch eine erhebliche Sparneigung zur Folge. Einmalige Einkünfte werden anders behandelt als regelmäßiges Einkommen, sie werden eher gespart als konsumiert. Psychometrisch messbare Merkmale, wie z. B. die Risikoeinstellung oder der Optimismus der Haushalte, hängen dabei systematisch mit den beobachteten Unterschieden in Haushaltsparentscheidungen zusammen.

Schwerpunkt II: Konzentration und Verflechtung von Unternehmen – „Deutschland AG“ ohne Zukunft?

Prof. Dr. Igor Goncharov, Universität Amsterdam (ehem. Monopolkommission)

Konzentration und Verflechtung der deutschen Großunternehmen: Das Ende der Deutschland AG?

Der Vortrag berichtet über die Untersuchung der aggregierten Konzentration von Unternehmen im XVI. Hauptgutachten der Monopolkommission. Ausgangspunkt der Analyse ist die Ermittlung der hundert größten Unternehmen aus allen Wirtschaftsbereichen nach dem Kriterium der Wertschöpfung. In der Vergangenheit hat sich die Analyse ausschließlich auf die inländischen Konzernbereiche bezogen. Im XVI. Hauptgutachten analysiert die Monopolkommission zusätzlich die weltweite Wertschöpfung der Großunternehmen. Die Untersuchung der hundert gemessen an ihrer inländischen Wertschöpfung größten Unternehmen erstreckt sich auch auf die Verflechtungen zwischen den Großunternehmen im Hinblick auf Anteilsbesitz und personelle Verbindungen. In der Gesamtschau ergibt sich im Berichtszeitraum hinsichtlich der verschiedenen untersuchten Größenmerkmale und Wirtschaftszweige der Eindruck einer geringfügig sinkenden Konzentration. Dies kann zum Teil durch die Ausgliederung des Geschäftes ins Ausland erklärt werden. Stark rückläufig waren 2004 die Beteiligungsverflechtungen unter den „100 Größten“, was zu einer Auflösung des großen Teils des Netzwerks aus gegenseitigen Verflechtungen führte. Diese Entwicklung hat positive wettbewerbspolitische Folgen für die deutsche Wirtschaft. Tendenziell rückläufig waren ebenfalls die personellen Verflechtungen unter den „100 Größten“.

Prof. Dr. Jürgen Beyer, Universität Hamburg

Zerrissene Netze – Zum Wandel der Unternehmenskontrolle in Deutschland

Im letzten Jahrzehnt hat sich das – vielfach als »Deutschland AG« bezeichnete – Netzwerk der Unternehmensverflechtung in bemerkenswert radikaler Weise verändert. Der erste Teil des Impulsreferates wird verdeutlichen, dass die Veränderungen mit der Verbreitung einer im amerikanischen Kontext entstandenen aktionärsorientierten Leitvorstellung in Verbindung stehen. Für diese Deutung spricht das Ablaufmuster des institutionellen Wandels, das der Verbreitung dieser Leitvorstellung im amerikanischen Raum entspricht. Wie im amerikanischen Fall war auch in Deutschland eine ökonomische Krise Anlass für die Infragestellung von Praktiken der Unternehmenskontrolle und es waren hier wie dort zunächst Investmentbanker und Manager aus dem Finanz- und Controllingbereich, die begannen, finanzmarktorientierte Konzepte zu favorisieren. Mit Hilfe quantitativer Netzwerkanalysen wird gezeigt, dass insbesondere deutsche Banken ihre Verflechtungsbeziehungen ab Mitte der neunziger Jahre drastisch reduziert haben und es auch die von Finanzmanagern geleiteten Unternehmen sind, die sich nun weniger stark in die Verflechtungsstruktur einbinden. Zeitgleich mit dem Wechsel zu finanzmarktorientierten Leitvorstellungen fand ein deutlicher Anstieg der Managementgehälter statt. Vor dem Hintergrund dieses Befundes wird im zweiten Teil des Referates diskutiert, weshalb die neuen Praktiken der Unternehmenskontrolle bezüglich der Begrenzung von Managementgehältern möglicherweise kontrollschwächer sind als die alten Kontrollmechanismen der Deutschland AG.

Schwerpunkt III: Eliten und der Reichtum an Chancen

Prof. Dr. Michael Hartmann, Technische Universität Darmstadt

Alte und neue Eliten

In der Reichtumsforschung überwiegt bislang eine eher strukturelle Betrachtung, die die Verteilung von Reichtum und Armut vorrangig mit wirtschaftlichen Veränderungsprozessen erklärt. Dabei gerät in den Hintergrund, dass es sich bei den entsprechenden Prozessen auch um Entscheidungen handelt, die von den jeweiligen nationalen Eliten in ihrem eigenen Interesse getroffen oder zumindest beeinflusst werden. Die soziale Rekrutierung der Eliten ist daher ein Thema, das stärker beachtet werden müsste. Die Entwicklung in Deutschland spricht für eine weiter zunehmende soziale Abschließung der Eliten, da die bislang für Aufsteiger offenste Elite, die politische, sich deutlich den anderen, stärker geschlossenen Eliten annähert.

Prof. Dr. Martin Diewald, Universität Bielefeld

Offenheit von Führungspositionen

1. Angesichts der gestiegenen Voraussetzungen an Bildung ist eine Tendenz zur Verbürgerlichung der Eliten zu konstatieren.
2. Angesichts der höheren relativen Chancen des Großbürgertums und der gestiegenen Heterogenität der Rekrutierungspools dient Distinktion als Inklusions-, aber nicht als Exklusionsmechanismus.
3. Für die Verfügbarkeit einiger allgemein wünschenswerter Eigenschaften scheint es keine Alternative zur Familie als Reproduktionsinstanz zu geben: Damit sind sie unter den derzeitigen Voraussetzungen legitim.
4. Allerdings könnten Distinktionseffekte und Bedarf an solchen Eliten im engeren Sinn geringer werden, wenn Wissensvermittlungsprozesse von den Experten zu den Entscheidungsträgern optimiert würden (für manche Themen fehlen geeignete Arenen, siehe Familienpolitik).
5. Die Einführung von Eliteuniversitäten würde das Verhältnis womöglich nicht in Richtung von mehr Kompetenz, sondern in Richtung einer größeren Bedeutung von Herkunft und Habitus verschieben (Karabel: Ivy League, Bourdieu: Grandes Ecoles).

A.3

Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Experten-Workshops

**WEITERENTWICKLUNG DER REICHTUMSBERICHTERSTATTUNG
DER BUNDESREGIERUNG**

EXPERTEN-WORKSHOP AM 29. NOVEMBER 2006 IN BERLIN

TEILNEHMERINNEN UND TEILNEHMER

- Arndt, Christian IAW – Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung
Ob dem Himmelreich 1
72074 Tübingen
Tel.: 07071 / 98 96-34
E-Mail: christian.arndt@iaw.edu
- Becker, Dr. Irene Lilienweg 4
64560 Riedstadt
Tel.: 06158 / 849 15
E-Mail: i-h.becker@t-online.de
- Beyer, Prof. Dr. Jürgen Universität Hamburg
Institut für Soziologie
Allende-Platz 1
20146 Hamburg
Tel.: 040 / 428 38-32 29
E-Mail: juergen.beyer@uni-hamburg.de
- Braun, Dr. Reiner Empirica AG
Kurfürstendamm 234
10719 Berlin
Tel.: 030 / 884 795-0
E-Mail: braun@empirica-institut.de
- Buck, Ute Bundesministerium für Arbeit und Soziales
Rochusstraße 1
53123 Bonn
Tel.: 0228 / 527-1056
E-Mail: ute.buck@bmas.bund.de
- Diewald, Prof. Dr. Martin Universität Bielefeld
Fakultät für Soziologie
Postfach 10 01 31
33501 Bielefeld
Tel.: 0521 / 106-4309
E-Mail: martin.diewald@uni-bielefeld.de
- Engels, Dr. Dietrich ISG – Institut für Sozialforschung und
Gesellschaftspolitik
Barbarossaplatz 2
50674 Köln
Tel.: 0221 / 23 54 73
E-Mail: engels@isg-institut.de

- Faik, Dr. Jürgen
Nikolausstraße 10
65936 Frankfurt/Main
Tel.: 069 / 34 67 05
E-Mail: juergen@faik.net
- Frick, Dr. Joachim R.
DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin
Tel.: 030 / 897 89-279
E-Mail: jfrick@diw.de
- Glatzer, Prof. Dr. Wolfgang
Johann Wolfgang Goethe-Universität
FB Gesellschaftswissenschaften
Robert-Mayer-Straße 5
60054 Frankfurt/Main
Tel.: 069 / 798 23 584
E-Mail: glatzer@soz.uni-frankfurt.de
- Goebel, Jan
DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin
Tel.: 030 / 897 89-377
E-Mail: jgoebel@diw.de
- Goncharov, Dr. Igor
Accounting Group
University of Amsterdam Business School
Roetersstraat 11
1018WB Amsterdam
Niederlande
Tel.: 0031 / 20-525 54 39
E-Mail: i.goncharov@uva.nl
- Grabka, Dr. Markus M.
DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin
Tel.: 030 / 897 89-339
E-Mail: mgrabka@diw.de
- Güntert, Helmut
Bundesministerium für Arbeit und Soziales
Rochusstraße 1
53123 Bonn
Tel.: 0228 / 527-4320
E-Mail: helmut.guentert@bmas.bund.de
- Habich, Dr. Roland
WZB – Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung
Beim Präsidenten
Zentrales Datenmanagement
Reichpietschufer 50
10785 Berlin
Tel.: 030 / 254 91-300
E-Mail: rhabich@wz-berlin.de

Hartmann, Prof. Dr. Michael	TU Darmstadt Institut für Soziologie Residenzschloss 64283 Darmstadt Tel.: 06151 / 165 167 E-Mail: Hartmann@ifs.tu-darmstadt.de
Hauser, Prof. em. Dr. Richard	Hardtbergweg 13 61462 Königstein Tel.: 06174 / 224 87 E-Mail: r.hauser@em.uni-frankfurt.de
Höft–Dzemeski, Reiner	Deutscher Verein für öffentliche und private Fürsorge Michaelkirchstraße 17/18 10179 Berlin Tel.: 030 / 629 80-301 E-Mail: hoeft-dzemeski@deutscher-verein.de
Irlenkaeuser, Rainer	Bundesministerium für Arbeit und Soziales Rochusstraße 1 53123 Bonn Tel.: 01888 / 527-0
Klebula, Detlef	Bundesministerium für Arbeit und Soziales Rochusstraße 1 53123 Bonn Tel.: 01888 / 527-15 09 E-Mail: detlef.klebula@bmas.bund.de
Knappe, Karl	Bundesverband deutscher Banken e. V. Burgstraße 28 10178 Berlin Tel.: 030 / 16 63-11 30 E-Mail: karl.knappe@bdb.de
Korczak, Dr. Dieter	Institut für Grundlagen- und Programmforschung Nymphenburgerstraße 47 80335 München Tel.: 089 / 54 34 49 60 E-Mail: dieter.korczak@gp-f.com
Kortmann, Dr. Klaus	TNS Infratest Sozialforschung Landsberger Straße 338 80687 München Tel.: 089 / 5600-1418 E-Mail: klaus.kortmann@tns-infratest.com
Krause, Dr. Peter	DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Königin-Luise-Straße 5 14195 Berlin Tel.: 030 / 897 89-690 E-Mail: pkrause@diw.de

Merz, Prof. Dr. Joachim
Universität Lüneburg
FB Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Campus, Gebäude 5
Scharnhorststraße 1
21332 Lüneburg
Tel.: 04131 / 677-2051
E-Mail: Merz@uni-lueneburg.de

Müllenmeister–Faust, Uwe
Bundesministerium für Arbeit und Soziales
Rochusstraße 1
53123 Bonn
Tel.: 01888 / 527-4340
E-Mail: uwe.muellenmeister-faust@bmas.bund.de

Piberhofer, Karl
Deutscher Bundestag
Büro Hilde Mattheis
Platz der Republik 1
11011 Berlin
Tel.: 030 / 227-751 42
E-Mail: hilde.mattheis.ma03@bundestag.de

Ridder, Katrin
ISG – Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik
Barbarossaplatz 2
50674 Köln
Tel.: 0221 / 23 54 73
E-Mail: ridder@isg-institut.de

Schäfer, Dr. Claus
WSI – Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut
in der Hans-Böckler-Stiftung
Hans-Böckler-Straße 39
40476 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 77 78-205
E-Mail: Claus-Schaefer@boeckler.de

Schmid, Stephan
Bundesministerium für Arbeit und Soziales
Wilhelmstraße 49
10117 Berlin
Tel.: 03018 / 527-4333
E-Mail: stephan.schmid@bmas.bund.de

Schüssler, Dr. Reinhard
Prognos AG
Europäisches Zentrum für Wirtschaftsforschung und
Strategieberatung
Aeschenplatz 7
CH-4010 Basel
Tel.: 0041 / 61-327 32 00
E-Mail: reinhard.schuessler@prognos.com

Schulze, Dr. Eva
BIS – Berliner Institut für Sozialforschung
Kurfürstenstraße 79a
10787 Berlin
Tel.: 030 / 31 00 09-0
E-Mail: e.schulze@bis-berlin.com

Schunk, Dr. Daniel
MEA – Mannheimer Forschungsinstitut Ökonomie und
Demographischer Wandel
Universität Mannheim
L 13, 15
68131 Mannheim
Tel.: 0621 / 181-3448
E-Mail: schunk@mea.uni-mannheim.de

Schupp, Prof. Dr. Jürgen
DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin
Tel.: 030 / 897 89-238
E-Mail: jschupp@diw.de

Seewald, Hermann
Statistisches Bundesamt
Graurheindorfer Straße 198
53117 Bonn
Tel.: 01888 / 644-8140
E-Mail: hermann.seewald@destatis.de

Stuckemeier, Anette
Statistisches Bundesamt
Graurheindorfer Straße 198
53117 Bonn
Tel.: 01888 / 644 88 00
E-Mail: anette.stuckemeier@destatis.de

Stürenburg, Frauke
Deutscher Bundestag
Büro Rolf Stöckel
Platz der Republik 1
11011 Berlin
Tel.: 030 / 227-72256
E-Mail: rolf.stoeckel.ma01@bundestag.de

Tamm, Marcus
RWI – Rheinisch-Westfälisches Institut für
Wirtschaftsforschung
Referent des Präsidenten
Hohenzollernstraße 1-3
45128 Essen
Tel.: 0201 / 8149-211
E-Mail: tamm@rwi-essen.de

Thönnies, Franz
Mitglied des Deutschen Bundestages
Parlamentarischer Staatssekretär im
Bundesministerium für Arbeit und Soziales
11017 Berlin
Tel.: 030 / 227-71 128

Tiemann, Heinrich
Staatssekretär im
Bundesministerium für Arbeit und Soziales
11017 Berlin
Tel.: 030 / 227-1161

- Vogel, Claudia
Forschungsgruppe Altern und Lebenslauf (FALL)
Freie Universität Berlin
Institut für Soziologie
Garystraße 55
14195 Berlin
Tel.: 030 / 838 576 36
E-Mail: cv@fall-berlin.de
- Wagner, Prof. Dr. Gert G.
DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin
Tel.: 030 / 897 89-290 oder -283
E-Mail: gwagner@diw-berlin.de
- Westerheide, Dr. Peter
ZEW – Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung
Postfach 10 34 43
68034 Mannheim
Tel.: 0621 / 1235-146
E-Mail: westerheide@zew.de
- Zwick, Markus
Statistisches Bundesamt
Forschungsdatenzentrum
Gustav-Stresemann-Ring 11
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 75-4220
E-Mail: markus.zwick@destatis.de

A.4

**Veröffentlichungen in der Reihe
„Lebenslagen in Deutschland“**

VERÖFFENTLICHUNGEN IN DER REIHE „LEBENSLAGEN IN DEUTSCHLAND“

FORSCHUNGSBERICHTE

Das Konzept der Verwirklichungschancen (A. Sen) – Empirische Operationalisierung im Rahmen der Armuts- und Reichtumsmessung, Machbarkeitsstudie (2006): Christian Arndt, Sabine Dann, Rolf Kleimann, Harald Strotmann, Jürgen Volkert

Alleinerziehende im Sozialhilfebezug. Risiken und Chancen im Leben zwischen Familie und Erwerbstätigkeit (2005): Notburga Ott, Klaus Peter Strohmeier

Armut, soziale Ausgrenzung und Teilhabe an Politik und Gesellschaft (2005): Dietrich Engels

Armut, soziale Ungleichheit und Gesundheit (2005): Thomas Lampert, Thomas Ziese

Armut und Lebensstandard. Zur Entwicklung des notwendigen Lebensstandards der Bevölkerung 1996 bis 2003 (2005): Hans-Jürgen Andreß, Anne Krüger, Bronia Katharina Sedlacek

Auswertung des Niedrigeinkommens-Panels (NIEP) im Hinblick auf eine mehrdimensionale Analyse von Armut (2005): Johannes Schwarze, Tanja Mühling

Die Entwicklung und Verteilung des Vermögens privater Haushalte unter besonderer Berücksichtigung des Produktivvermögens (2005): Peter Westerheide, Andreas Ammermüller, Andrea Weber

Lebensstandarddefizite bei erwerbstätigen Haushalten (2005): John Haisken-DeNew

Menschen in extremer Armut (2005): Udo Neumann, Karl Mingot

Methoden und Grundlagen des Lebenslagenansatzes (2005): Wolfgang Voges, Olaf Jürgens, Andreas Maurer, Eike Meyer

Nicht-Inanspruchnahme zustehender Sozialhilfeleistungen (Dunkelzifferstudie) (2005): Richard Hauser, Irene Becker

Privilegierte Lebenslagen – Gesellschaftliche Eliten – Gemeinwohlorientiertes Engagement (2005): Eva Schulze, Tomas Steffens, Sibylle Meyer

Repräsentative Analyse der Lebenslagen einkommensstarker Haushalte – Erbschaft, soziale Herkunft und spezielle Lebenslagenindikatoren (2005): Jürgen Schupp, Gert G. Wagner

Struktur und Verteilung hoher Einkommen. Mikroanalysen auf der Basis der Einkommensteuerstatistik (2005): Joachim Merz, Dierk Hirschel, Markus Zwick

Verteilung der Einkommen 1999 – 2003 (2005): Richard Hauser, Irene Becker

Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung (2005): Martin Kohli, Jürgen Schupp

Zusatzleistungen für Sozialhilfeempfänger (2005): Walter Krug, Nicole Ernst

- Wirkungsorientierte Evaluation im Rahmen der Armuts- und Reichtumsberichterstattung (2004): Wolfgang Beywl, Sandra Speer, Jochen Kehr
- Operationalisierung der Armuts- und Reichtungsmessung (2003): Jürgen Volkert, Günter Klee, Rolf Kleimann, Ulrich Scheurle, Friedrich Schneider
- Repräsentative Analyse der Lebenslagen einkommensstarker Haushalte (2003): Jürgen Schupp, Gert G. Wagner
- Die Verteilung des Humankapitals (2002): Rainer Schüssler
- Verteilung des Produktivvermögens auf private Haushalte und Personen (2002): Stefan Bach, Bernd Bartholmai
- Armut und Lebensstandard (2001): Hans-Jürgen Andreß, Gero Lipsmeier
- Die Bevölkerung im unteren Einkommensbereich. Demographische Strukturen, Einstiegsgründe und Ausstiegodynamik (2001): Klaus Kortmann, Peter Sopp
- Einkommenslage bei Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit (2001): Walter Hanesch
- Einkommensverteilung im Querschnitt und im Zeitverlauf 1973 – 1998 (2001): Richard Hauser, Irene Becker
- Einkommensverteilung und Einkommensmobilität (2001): Gert G. Wagner, Peter Krause
- Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung (2001): Joachim Merz
- Reichtumsgrenzen für empirische Analysen der Vermögensverteilung, Instrumente für den staatlichen Umgang mit großen Vermögen, ökonomische, soziologische und ethische Beurteilung großer Vermögen (2001): Ernst-Ulrich Huster, Dieter Eißel
- Umfang, Strukturen und Gründe von Sozialhilfebedürftigkeit (2001): Hermann Seewald
- Vorstudie zur Nichtinanspruchnahme zustehender Sozialhilfeleistungen (2001): Dietrich Engels, Christine Sellin
- Zur materiellen Ausstattung der Haushalte von Niedrigeinkommensbeziehern (2001): Margot Münnich, Monika Illgen

TAGUNGSDOKUMENTATIONEN

- Symposium „Perspektiven der Armuts- und Reichtumsberichterstattung in Deutschland“ – Dokumentation (2001)
1. Wissenschaftliches Kolloquium „Lebenslagen, Indikatoren, Evaluation – Weiterentwicklung der Armuts- und Reichtumsberichterstattung“ – Dokumentation (2002)
 2. Wissenschaftliches Kolloquium „Reichtum und Eliten – Haushaltsproduktion und Armutsprävention“ – Dokumentation (2003)