

Reichtum in Deutschland

»Ich mach' mir nichts aus Geld.« Fast immer kommt diese Bemerkung jenen Menschen über die Lippen, die entweder viel oder nichts haben. Für letztere ist sie eine Methode, um sich zu beschwichtigen, dass die Trauben, die man nicht haben kann, ohnehin sauer sind, während sie für erstere eine Art von Entschuldigung oder gar Ausdruck des schlechten Gewissens ist, viel zu besitzen, obwohl andere wenig oder gar nichts haben. Zugegeben, eine Alltagserfahrung, aber eine, die einem soziologischen Test durchaus standhält.

Wir wollen in diesem Beitrag freilich nicht so weit gehen wie Karl Marx und seine Epigonen und den Reichtum des einen mit der Armut des anderen in einen ursächlichen Zusammenhang bringen.¹ Zunächst wollen wir daher der Frage nachgehen, wie reich Deutschland und die Deutschen sind. Um dann die Frage zu beantworten, wie dieser Reichtum verteilt ist und wer als reich bezeichnet werden kann. Und: Dass Geld, Einkommen und Vermögen wichtig sind, wird kaum einer bestreiten, aber erfüllen die Reichen in unserer Gesellschaft, die auf den Prinzipien der Marktwirtschaft und der Leistung beruhen, auch positive Funktionen?

Die Frage schließlich, warum Geld und das, was man für Geld bekommen kann, von den meisten Menschen als erstrebenswert angesehen wird, können wir hier nur streifen. Reichtum, nicht das weite Feld des Reichseins und wie Reiche sich verhalten, steht im Vordergrund unserer Erörterungen.

1 Die ungleiche Verteilung

Die materiellen Vor- und Nachteile lassen sich recht gut an der Geldmenge ablesen, die dem Einzelnen zum Lebensunterhalt zur Verfügung

1 Dennoch kann man der klassentheoretischen Logik der Marx'schen Erklärung einen gewissen Charme nicht absprechen, zumal das tatsächliche Ausmaß, aber auch die Wahrnehmung, wie reich oder arm jemand ist, nicht zuletzt den Beziehungen zwischen Menschen entspringt. In der Mehrzahl der Fälle liegt auch gar keine Ausbeutungsbeziehung im Marx'schen Sinne vor, wie man empirisch zeigen kann (Holtmann/Strasser 1990). Deshalb liefern auch andere Erklärungsansätze wie die Theorie der symbolischen Interaktion, des Struktur-Funktionalismus und des Herrschaftskonflikts wichtige Beiträge zum besseren Verständnis von sozialer Ungleichheit im Allgemeinen und von Reichtum und Armut im Besonderen. Vgl. z.B. Strasser 1985; Kreckel 1992; Giddens 1979; Strasser/Dederichs 2000.

steht. Denn in den fortgeschrittenen Industriegesellschaften sind die meisten Güter und Dienstleistungen käuflich und machen Wohlstand, Wohlfahrt und Lebensqualität gleichermaßen aus. Heute steht nicht mehr, wie in der unmittelbaren Nachkriegszeit, die Nützlichkeit der Dinge im Vordergrund, sondern in zunehmendem Maße das Design, die Ästhetik, nicht mehr der Gebrauchs-, sondern der Erlebniswert. Durch die fortschreitende Ästhetisierung unseres Alltags unterliegen immer mehr Gegenstände und Bereiche des Alltagslebens dem klassifizierenden Geschmack des Publikums (vgl. Schulze 1992). Diesem Geschmack kann man freilich auf Dauer nur entsprechen, wenn man ihn sich leisten kann. Das Bruttosozialprodukt pro Kopf der Bevölkerung (BSP p.K.) belief sich in der Bundesrepublik Deutschland 1999 auf 25 350 US-Dollar.² Deutschland belegte damit den 13. Platz in der Weltbank-Rangliste der reichsten Länder und lag damit auf Platz 21 von insgesamt 206 Ländern, immerhin noch hinter Österreich mit einem BSP p.K. von 25 970 US-Dollar. Das durchschnittliche BSP p.K. belief sich weltweit auf 4890 US-Dollar.³ Im Vergleich mit den Nachbar- und weiteren Vergleichsländern rangierte Deutschland 1999 hinter Luxemburg, der Schweiz, Norwegen, Japan, Dänemark, den U.S.A., Singapur und Österreich. Nach Deutschland kamen Schweden, Belgien, die Niederlande, Finnland, Hongkong, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien (World Bank 2000: 274–275).

Eine solche Rangliste sagt natürlich nichts über den Grad der Ungleichheit in der Verteilung des Einkommens in Deutschland und anderswo aus. Ein Maß, das über die Verteilung des Einkommens⁴ (oder der Konsumausgaben) Auskunft gibt, ist der Gini-Koeffizient. Er gibt den Grad an, zu dem die Verteilung des Einkommens zwischen Individuen oder Haushalten in einer Gesellschaft von einer perfekten, d.h. egalitären Verteilung abweicht.⁵

2 Das kaufkraftbereinigte BSP p.K. betrug 22 404 US-Dollar.

3 Dabei galt ein Land mit einem BSP p.K. von mehr als 9266 US-Dollar als reich. Immerhin lag der Mittelwert der von der OECD als reich klassifizierten Länder im Jahre 1999 bei 25 730 US-Dollar. Die Bundesrepublik befand sich also knapp unter diesem Mittelwert.

4 Die Datenlage erfordert es, das BSP p.K. als Datenbasis zu verlassen. Die von der Weltbank verwendeten Daten entstammen repräsentativen Befragungen der jeweiligen Länder über das Einkommen (wobei die Definition von Einkommen in den Befragungen z.T. stark von der ökonomischen Definition abweicht und keine Unterscheidung zwischen Brutto- und Nettoeinkommen getroffen wird) oder die Konsumausgaben von Haushalten. Die Verteilungsindikatoren wurden nach Haushaltsgröße gewichtet (vgl. World Bank 2000: 321).

5 Graphisch ausgedrückt misst der Gini-Koeffizient die Fläche zwischen der Lorenzkurve der tatsächlichen Verteilung und einer hypothetischen Geraden der absoluten Gleichheit (vgl. World Bank 2000: 320). Ist diese Fläche gleich Null, liegt eine absolut egalitäre Verteilung des Einkommens vor; in diesem Fall bezieht jede Untersuchungseinheit das gleiche Einkommen. Der größtmögliche Wert, den die Fläche annehmen kann, beträgt 1: Hier vereinigt theoretisch eine Untersuchungseinheit das gesamte Einkommen auf sich. Für eine ausführliche Ableitung und Erörterung des

Der Gini-Koeffizient für Deutschland betrug im Jahre 1995 0,30. Damit gehört Deutschland im internationalen Vergleich zu den eher egalitären Gesellschaften. Von den 105 Gesellschaften, für die aktuelle Daten vorliegen, wiesen nur 16 Gesellschaften einen Wert unter dem Deutschlands auf. Ein Vergleich z.B. mit den restlichen G-7-Staaten ergibt folgendes Bild: Einen kleineren Gini-Koeffizienten als Deutschland wiesen Japan (0,25) und Italien (0,27) auf, während die U.S.A. (0,41), Frankreich (0,33), Großbritannien (0,36) und Kanada (0,32) einen höheren Wert und damit eine größere Einkommensungleichheit als die Bundesrepublik verzeichneten. Verglichen mit den übrigen 20 OECD-Ländern nimmt Deutschland einen Platz im oberen Mittelfeld ein.

Allerdings vermitteln diese Angaben auch noch kein klares Bild, was die Art und das Ausmaß des Reichtums der Deutschen anbelangt. Wir müssen daher zunächst klären, was Reichtum überhaupt ist, ab welcher Höhe des Einkommens und/oder Vermögens man in Deutschland als reich betrachtet wird.⁶ So attraktiv Reichtum auch erscheinen mag, angeben, wie reich sie wirklich sind, wollen die Reichen nur sehr ungern. Das mag menschlich verständlich sein, die Suche nach dem Reichtum und den Reichen gleicht somit, nicht nur in Deutschland, einer Detektivarbeit. Es gibt keine einzelne systematische, geschweige denn eine erschöpfende Datensammlung zu großen Einkommen und Vermögen, sodass die folgenden Zahlen aus verschiedenen Quellen mit unterschiedlichen Erhebungszeitpunkten stammen.⁷

Angesichts der erkennbaren Reichtumskonzentration liegt es zunächst nahe, z.B. die Zahl der Millionäre als Konzentrationsmaßstab heranzuziehen. Immerhin weist die bundesdeutsche Lohn- und Einkommensstatistik für das Jahr 1995 21 002 Personen und damit 0,08% aller Steuerpflichtigen, aus, die ein Bruttoeinkommen von mehr als einer Million versteuerten (Statistisches Bundesamt 2000a: 525). Deren mittleres Einkommen lag bei 2 738 758 DM. Abzüglich Steuern und Abgaben bleiben immerhin noch gut 13 000 Nettoeinkommensmillionäre, wie der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung ausweist (vgl. Lebenslagen in Deutschland 2001). Der Anteil der Einkünfte dieser Gruppe der Bruttoeinkommensmillionäre an den Gesamteinkünften betrug 3,4% und war damit höher als der Anteil von 3,3%, der auf die rund 5,2 Millionen Steuerpflichtigen entfiel, deren Jahreseinkommen unter 20 000 DM lag (Statistisches Bundesamt 2000b: 237). Ein Gesamtvermögen von 1 bis 5 Millionen DM besaßen 1995 immerhin 134 463 Steuerpflichtige, auf 5 bis 50 Millionen DM kamen noch 16 863, während sich 855 eines Vermögens über 50 Millionen DM erfreuen konnten. Die meisten Vermögensmillionäre lebten übrigens in

Gini-Koeffizienten vgl. Dagum 1998. Die Daten der World Bank (2000: 320) beziehen sich jeweils auf die Gesamteinwohner der einzelnen Ländern, d.h. die in- und ausländische Bevölkerung.

6 Unter Einkommen wollen wir hier jegliches Entgelt wie Honorare, Gehälter, Löhne aus bezahlter Arbeit sowie Erträge aus Kapitalanlagen (Zinsen und Dividenden) verstehen. Unter Vermögen versteht man alle Werte, die zu Geld gemacht werden können und Einzelpersonen besitzen (Aktien, sonstige Firmenanteile, Sparguthaben, Immobilien).

7 Da es die Vermögenssteuer nicht mehr gibt, werden auch die Vermögensmillionäre in Deutschland künftig nicht mehr gezählt. 1995 veröffentlichte das Statistische Bundesamt zum letzten Mal eine Aufstellung zur Vermögenssteuer.

Westberlin, nämlich über 7000, gefolgt von Hamburg (6935) und München (6099). Die größte Konzentration von Vermögensmillionären gab es allerdings dort, wo man eher unter sich sein kann, nämlich in Baden-Baden mit 89 Personen von je 10 000 Einwohnern, gefolgt von Starnberg (85), vom Hochtaunuskreis (63), von Miesbach (60) und Garmisch-Partenkirchen (56), während größere Städte wie Stuttgart (53), Düsseldorf (50), München (49) und Heidelberg (48) auf den Plätzen folgten (Süddeutsche Zeitung vom 6.4.1999, S. 25).

Diese Angaben lassen wohl eine deutliche Ungleichverteilung bzw. Einkommenskonzentration erkennen, erlauben aber noch keine Antwort auf die Frage, wer wie viel warum erhält. Eine klarere Vorstellung über die Einkommensverhältnisse lässt sich schon durch eine quantitative Definition von »reich« gewinnen. So zieht Ernst-Ulrich Huster (1997) die *Reichtumsgrenze* jenseits des doppelten durchschnittlichen Haushaltsäquivalenzeinkommens – in Anlehnung an die Erfassung von Armut, deren Grenze durch die Hälfte des gewichteten durchschnittlichen Einkommens markiert ist.⁸ Nimmt man diese Kriterien als definitorische Richtschnur, so ergibt sich für das erste Halbjahr 1998, dass in den rund 36,8 Millionen Haushalten das (ungewichtete) durchschnittliche Haushaltsnettoeinkommen bei 5020 DM pro Monat lag. Rund 2,75 Millionen Haushalte (also 7,45% oder jeder 13. Haushalt) bezogen 1998 ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen zwischen 10 000 und 35 000 DM⁹ und können damit als *reich* bezeichnet werden. Andererseits mussten 8,16 Millionen Haushalte (d.i. jeder fünfte Haushalt oder 22,18%, gerechnet ohne Personen in Anstalten und Gemeinschaftsunterkünften) mit einem monatlichen Nettoeinkommen unterhalb der Armutsgrenze von 2500 DM auskommen.

In den *alten* Bundesländern lag das (ungewichtete) durchschnittliche Nettohaushaltseinkommen im ersten Halbjahr 1998 bei 5254 DM, die Reichtumsgrenze bei rund 10 500 DM monatlich. Im Jahre 1998 bezogen in den alten Bundesländern 2,58

8 Die Ungleichheit der materiellen Lebenschancen lässt sich am besten einschätzen, wenn sich die statistischen Angaben nicht auf das individuelle, sondern auf das *Haushaltseinkommen* und -vermögen beziehen. Vor allem deshalb, weil der Haushalt für das Individuum gewöhnlich der Lebensmittelpunkt und die Einheit des Wirtschaftens ist. Neben der Höhe des (Netto-)Einkommens und Vermögens ist deshalb die Angabe der Zahl der Haushaltsmitglieder entscheidend, denn es ist nicht gleichgültig, ob z.B. ein bestimmtes Einkommen auf zwei oder auf fünf Personen entfällt. Um ganz genau zu sein: Da die Art und das Ausmaß, also die Kosten der Bedürfnisse der einzelnen Haushaltsmitglieder wiederum von deren Alter abhängig ist, liegt es nahe, die Haushaltsmitglieder nach dem Alter zu gewichten. Ähnlich müsste man mit Faktoren wie Geschlecht und Region verfahren (vgl. Glatzer/Noll 1995). Deshalb soll hier vom »gewichteten durchschnittlichen Einkommen« und vom »durchschnittlichen Haushaltsäquivalenzeinkommen« die Rede sein. Gewichte zur Berechnung der Äquivalenzeinkommen sind: ein Erwachsener = 1,0; alle weiteren Erwachsenen im Haushalt = 0,7; alle Kinder bis 14 Jahre = 0,5. Quelle: Statistisches Bundesamt (2000b: 583).

9 Haushalte mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von 35 000 DM und mehr sind in der Statistik nicht aufgenommen.

Millionen Haushalte (8,60%) ein (ungewichtetes) Nettoeinkommen zwischen 10 000 und 35 000 DM pro Monat, die wir nach obiger Definition als reich bezeichnet haben. Unter die approximative Armutsgrenze von 2500 DM pro Monat fallen 6,07 Millionen Haushalte (20,30%). In den *neuen* Bundesländern lag im ersten Halbjahr 1998 das (ungewichtete) durchschnittliche Haushaltsnettoeinkommen bei 3956 DM pro Monat und die Reichtumsgrenze bei rund 7900 DM. Aufgrund dieser Kriterien können dort 0,606 Millionen Haushalte (8,90%) als reich klassifiziert werden, während 0,941 Millionen Haushalte (13,80%) unter der Armutsgrenze von 1978 DM pro Monat liegen (Statistisches Bundesamt 2000a: 550–552).

Akzeptiert man Husters (1997: 14) Definition, kann Reichtum in Deutschland als weit verbreitetes Phänomen bezeichnet werden: Nicht die 21 002 Einkommensmilliönäre, sondern die rund 2,75 Millionen Haushalte, deren (ungewichtetes) Nettoeinkommen das Doppelte des monatlichen Durchschnittseinkommens übersteigt, prägen das Bild vom Reichtum in Deutschland.

2 Die ungleichen Ursachen

Es heißt zwar, reich könne man nicht durch ehrlicher Hände oder Köpfe Arbeit werden; reich werde man durch Erbschaft oder Heirat, Scheidung oder Betrug. So überzeugend diese Feststellung sein mag, ein statistisch-sozialwissenschaftlicher Beweis ist nicht zu führen. Nachweisbar ist dagegen die enge Verbindung des Reichtums in allen modernen Gesellschaften mit der *sozialen Stellung* dessen, der als reich bezeichnet wird, und mit Verhaltensweisen, die diese Eigenschaft belegen, bekräftigen, symbolisieren und so auf elegante Weise rechtfertigen.

2.1 Die Einkommensverhältnisse

So standen im ersten Halbjahr 1998 in gesamtdeutschen Haushalten, deren Haupteinkommensbezieher ihre Einkünfte aus *selbstständiger* Arbeit bezogen, durchschnittlich 8469 DM pro Monat als Nettoeinkommen zur Verfügung (wie erwähnt, bei einem durchschnittlichen Nettohaushaltseinkommen von 5020 DM). An zweiter Stelle lagen Beamte mit 7629 DM pro Monat, an dritter Stelle Angestellte mit 5991 DM pro Monat. Unterhalb des durchschnittlichen Nettoeinkommens lagen Arbeiterhaushalte mit 4845 DM pro Monat. Haushalten, deren Haupteinkommensbezieher als arbeitslos gemeldet waren, standen durchschnittlich 2983 DM und Nichterwerbstätigen 3734 DM pro Monat zur Verfügung (Statistisches Bundesamt 2000a: 544). Dass die Nichterwerbstätigen über ein höheres durchschnittliches Einkommen als die Arbeitslosen verfügen, hat nicht zuletzt damit zu tun, dass in diese Gruppe u.a. alle Rentner und Pensionsbezieher fallen.

Wie überhaupt das *Alter* eine entscheidende Rolle in der Einkommensstruktur einer Gesellschaft spielt, vor allem bei den höheren Einkommen. Das hat einerseits mit der ökonomischen Abgeltung von Berufserfahrung zu tun und andererseits mit der Chance, im Laufe der Zeit Ersparnisse

und Vermögen zu akkumulieren, aber auch die Zinsen aus dem sozialen Kapital einzustreichen, das Menschen in der Form von »Beziehungen« ansammeln und für dessen Aufbau sie vor allem Zeit und Geld investieren.

Aus der Lohn- und Einkommensstatistik des Jahres 1995 geht hervor, dass bundesweit 66 071 Personen (oder 0,17% aller Personen, die in der Statistik erfasst wurden) Einkünfte von mehr als 500 000 DM im Jahr bezogen (Statistisches Bundesamt 2000a: 530). Davon hatten 138 Personen das 20. Lebensjahr noch nicht überschritten, 1039 Personen (oder 0,01% dieser Alterskohorte) waren zwischen 20 und 30 Jahre alt, 6420 Personen (oder 0,07% der Altersgruppe) befanden sich im Alter zwischen 30 und 40 Jahren, und in der Alterskohorte zwischen 40 und 50 Jahren waren es 15 834 Personen, was 0,2% dieser Gruppe entsprach.

In der Alterskohorte der 50- bis 60-jährigen gaben immerhin 24 780 Personen jährliche Einkünfte von 500 000 DM und mehr an (0,33% der Altersgruppe). Jenseits des sechsten Lebensjahrzehnts sah die Verteilung folgendermaßen aus: 7202 Personen im Alter zwischen 60 und 65 Jahren hatten Einkünfte von mehr als einer halben Million DM (0,34% dieser Altersgruppe), während 10 608 Personen im Alter von 65 oder mehr Jahren – immerhin 0,26% dieser Altersgruppe – Einkünfte von mehr als 500 000 DM verzeichneten. Der größte Anteil reicher Menschen findet sich also in den drei letzten Alterskohorten. Dieses Ergebnis soll keineswegs darüber hinweg täuschen, dass auch Armut im Alter, Altersarmut, ein soziales Problem darstellt.¹⁰

Reichtumsunterschiede haben auch ein *Geschlecht*. In diesem Falle greifen wir beispielhaft auf die Einkommen von Single-Haushalten zurück, da das Statistische Bundesamt nicht zwischen Männern und Frauen unterscheidet. Im ersten Halbjahr 1998 lag das durchschnittliche Haushaltsnettoeinkommen der allein lebenden Männer bundesweit bei 3303 DM, das der Frauen bei 2802 DM. In den alten Bundesländern standen Frauen 2981 DM und Männern 3434 DM monatlich zur Verfügung; in den neuen Ländern waren es bei den Frauen 2039 DM und bei den Männern 2521 DM (Statistisches Bundesamt 2000a: 547–549). Da, wie erwähnt, die Einkommen von zusammen veranlagten Steuerpflichtigen in der Einkommensteuerstatistik persönlich nicht eindeutig zugerechnet werden können, bleiben für weitere Analysen nur die allein veranlagten Steuerpflichtigen. Im Jahre 1995 wiesen 2214 Männer, hingegen nur 728 Frauen ein jährliches Nettoeinkommen von mehr als einer Million DM auf (die mittleren Einkommen sind dagegen relativ ähnlich: 3 158 062 DM bei den Männern und 3 121 058 DM bei den Frauen). Betrachtet man die Nettoeinkommen der als reich klassifizierten Alleinveranlagten, so treten auch hier Unterschiede zwischen den Geschlechtern auf: In der Gruppe der Reichen finden sich 457 800 Männer und nur 257 164 Frauen (Lebenslagen in Deutschland 2001: 39). Insofern ist Andrea Weinerts

10 So lagen im Jahre 1995 in Westdeutschland 6,9% der über 61jährigen und 7,3 der über 76jährigen unterhalb der Armutsgrenze (weniger als 50% des Durchschnittseinkommens). In den neuen Bundesländern lagen im gleichen Jahr 2,2% der über 61jährigen und 2,6% der über 71jährigen unterhalb der Armutsgrenze (Statistisches Bundesamt 1997b: 523). Vgl. zu einem Überblick Schwitzer 1995.

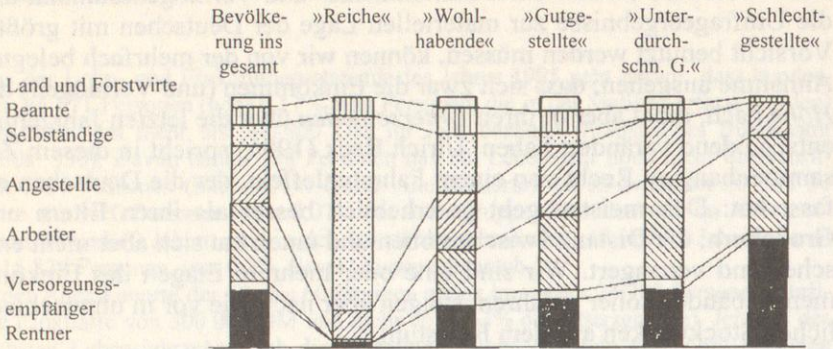
(1997) provokantem Fazit zuzustimmen: »Das Geschlecht des Reichtums ist männlich, was sonst!«

Auch wenn die Steuer- bzw. Einkommens- und Vermögensstatistik und die Umfrageergebnisse zur materiellen Lage der Deutschen mit größter Vorsicht benutzt werden müssen, können wir von der mehrfach belegten Annahme ausgehen, dass sich zwar die Einkommen (und Vermögen) der *Höhe* nach, nicht aber in ihren *Unterschieden* über die letzten Jahrzehnte entscheidend verändert haben. Ulrich Beck (1986) spricht in diesem Zusammenhang zu Recht von einem Fahrstuhleffekt, der die Deutschen erfasst hat: Den meisten geht es erheblich besser als ihren Eltern und Großeltern, die Distanz zwischen oben und unten hat sich aber nicht entscheidend verringert. Wir sind eine oder mehrere Etagen des Einkommensgebäudes höher gefahren, steigen aber nach wie vor in unterschiedlichen Stockwerken aus dem Fahrstuhl.

Die Verteilung des Gesamteinkommens im Jahre 1997 belegt die gleichbleibenden Unterschiede zwischen oben und unten: Auf die reichsten 10% der Bevölkerung entfielen im Westen der Republik 21,1% des monatlichen Gesamteinkommens, während sich die ärmsten 10% mit 4,1% des Gesamteinkommens begnügen mussten. Immerhin verfügte in Ostdeutschland im gleichen Jahr das reichste Zehntel über 18,4% und das ärmste Zehntel über 4,6% des Gesamteinkommens. Dass die Einkommen in den neuen Bundesländern etwas egalitärer verteilt sind, lässt sich auch am Gini-Koeffizienten ablesen, der im Westen 0,256 und im Osten 0,207 betrug (Statistisches Bundesamt 2000b: 586).

Diese Entwicklung bestätigen auch mehrere Studien aus den 80er Jahren, u.a. von Rainer Geißler (1996) und Meinhard Miegel (1983), die jeweils das verfügbare Datenmaterial einer Sekundäranalyse unterziehen. Miegel teilt die Bevölkerung nach Einkommenshöhe und Haushaltsgröße in fünf Lebensstandardniveaus ein: »Reiche«, »Wohlhabende«, »Gutgestellte«, »Unterdurchschnittliche Gutgestellte« und »Schlechtgestellte«. Die »Reichen«, die 2,1% der Bevölkerung umfassen, verfügen danach über 9% des Gesamteinkommens. Die »unterdurchschnittlich Gestellten«, die mehr als ein Drittel der Bevölkerung ausmachen, müssen sich mit einem Anteil von 23,6% am Gesamteinkommen zufriedengeben (vgl. auch Hradil 1985: 67; 1983: 193). Miegels Analysen bestätigen aber auch eindrucksvoll die Aussage, dass Haushalte mit »sehr großen Einkommen und Vermögen« zu fast vier Fünftel aus Selbstständigen bestehen, der Rest verteilt sich auf Angestellte (12%) und Beamte (7%). Das monatlich verfügbare Durchschnittseinkommen lag dann bei rund 13 000 DM pro Haushalt, beim Einpersonenhaushalt bei 8000 DM und beim Haushalt mit fünf und mehr Personen bei 32 000 DM. Umgekehrt entfallen 1983 die größten Anteile an den geringen Einkommen und Vermögen auf die Arbeiter- und Rentner-Haushalte (Miegel 1983: 100, 124).

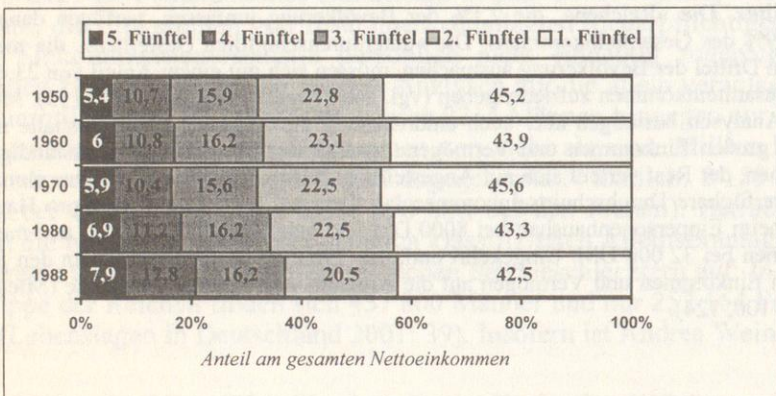
Abbildung 1: Die Zusammensetzung der Gruppierungen in verschiedener materieller Lage nach der Stellung im Beruf



Quelle: Zusammenstellung in Hradi 1985: 56 aus verschiedenen Angaben I Miegel 1983

Geißler, der eine Verteilung des Haushaltsnettoeinkommens auf das reichste (oder erste) bis ärmste (oder fünfte) Quintil vornimmt, kommt für die Jahre 1950 bis 1988 zu folgenden Ergebnissen: Danach hat sich der Anteil des ärmsten Fünftels auf Kosten der mittleren Fünftel von 5,4% auf 7,9% erhöht, das reichste Fünftel büßte hingegen nur geringfügig ein, nämlich von 45,2% im Jahre 1950 auf 42,5% im Jahre 1988.

Abbildung 2: Verteilung der Haushaltsnettoeinkommen nach Fünfteln (Westdeutschland 1950–1988)



Quelle: Geißler 1996: 61

2.2 Die Vermögensverhältnisse

Die sozialpolitische Diskussion der letzten Jahre macht deutlich, dass die Möglichkeiten, auf das in der Vergangenheit gebildete Geld- und Sachvermögen – sei es bei (vorübergehend) geringem Einkommen, sei es zur Aufrechterhaltung eines bestimmten Lebensstandards nach der Erwerbstätigkeit – zurückgreifen zu können, immer wichtiger und in der künftigen Rentenfinanzierung auch gesetzlich eingefordert wird. Wie schon beim Einkommen, stellt sich auch beim Privatvermögen heraus, dass es von »erheblicher Ungleichheit (in) der Verteilung« (Faik/Schlomann 1997: 89) geprägt ist, zwischen Reichen und Armen ebenso wie zwischen Jungen und Alten, Ost- und Westdeutschen.

Einer Berechnung des Magazins *Forbes* zufolge nahm die Bundesrepublik bei der Zahl der Milliardäre im Jahre 1991 den dritten Platz ein (*Forbes* vom 23.7.1990, 22.7.1991, 21.10.1991; vgl. auch Kerbo/Strasser 2000: 63–64). Die U.S.A. hatten absolut doppelt so viele Milliardäre wie Deutschland oder Japan, während Deutschland eine etwas höhere Konzentration von Milliardären pro Bevölkerungseinheit aufwies als die U.S.A. und Japan, aber von Hongkong und der Schweiz übertroffen wird. Im Unterschied zu Japan weisen die deutschen Milliardäre bedeutend mehr Kontinuität und unternehmerische Macht auf, wie Broom und Shay (1992) mit ihrer Studie von 43 Milliardären in Deutschland belegen. Unter ihnen datieren mehr als die Hälfte ihren Familienreichtum auf die Zeit vor 1945 zurück und immerhin sechs von ihnen auf die Zeit vor 1800. Als eigentliches Sprungbrett dieser Familienreichtümer erweist sich in den meisten Fällen die Industrialisierung Deutschlands in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts.

Für das Privatvermögen ergibt sich aus der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1998, dass sich das verzinssliche Geldvermögen und das Immobilienvermögen nach Abzug der Bau- und Konsumschulden auf ein Nettovermögen von durchschnittlich 254 000 DM pro Haushalt in den alten und 88 000 DM in den neuen Bundesländern summieren (Lebenslagen in Deutschland 2001: 46).

Die deutsche Vermögenssteuerstatistik verzeichnet für das Jahr 1993 130 944 natürliche Personen von insgesamt 1 132 683 Vermögenssteuerepflichtigen, die ein Rohvermögen¹¹ von mehr als 1 Million DM deklarierten (Statistisches Bundesamt 1997a: 551). Die Zahl der tatsächlichen Vermögensmillionäre (d.h. Privathaushalte mit einem Nettoprivatvermögen ab einer Million DM) liegt jedoch beträchtlich höher. So

11 Das Rohvermögen ergibt sich aus der Summe der einzelnen Vermögensarten (Grundvermögen, Betriebsvermögen, Anteile an Kapitalgesellschaften, Ansprüche aus Lebens-, Kapital- und Rentenversicherungen u.a.) vermindert um das negative Vermögen wie Kredite und Verbindlichkeiten. An dieser Stelle muss auf die Einkommens- und Verbrauchsstatistik (EVS) von 1993 zurückgegriffen werden, da die Ergebnisse der EVS von 1998 wegen methodischer Schwächen nicht interpretierbar sind (vgl. Armuts- und Reichtumsbericht 2001, Anhang: 81 et passim).

wird im ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung die Zahl der Vermögensmillionäre 1998 in Deutschland auf 1,5 Millionen geschätzt (Lebenslagen in Deutschland 2001: 65). Diese Diskrepanz kommt dadurch zustande, dass beim steuerlichen Gesamtvermögen privater und betrieblicher Grundbesitz mit starren Einheitswerten erheblich unter dem Marktwert veranlagt wird, Schulden dagegen voll abgezogen werden. Von den nach der Vermögenssteuerstatistik identifizierten Millionären gaben 87 Personen ein Vermögen von 200 und mehr Millionen DM an.¹² In den Einkommens- und Verbrauchsstichproben des Statistischen Bundesamtes (EVS) von 1993 gaben 88,4% der befragten Personen an, Sparguthaben zu besitzen, 66,45% der Befragten halten Versicherungen. In Bausparverträgen deponieren 37,9% zumindest einen Teil ihres Vermögens, annähernd so viele in Wertpapieren (41,15%); nur 23,1% geben andere Formen des Geldvermögens an (Faik/Schlomann 1997: 112 und eigene Berechnungen). An der Verteilungsstruktur hat sich allerdings substantiell nichts geändert, wie ein Blick auf die – zwar nur begrenzt interpretierbare – EVS 1998 zeigt.

Das Statistische Bundesamt (2000a: 332) verzeichnete zum Jahresende 1999 einen Spareinlagenbestand bei Privatpersonen von 1,165 Billionen DM allein bei Banken in Deutschland, einschließlich Bausparkassen (jedoch ohne Bauspareinlagen). Nach der Geldvermögensrechnung der Deutschen Bundesbank von 1995 besitzen die privaten Haushalte über ein Nettogeldvermögen von 4,3 Billionen DM, das fast das Doppelte des verfügbaren Jahreseinkommens ausmacht.

Zum Jahresende 1993 betrug das *durchschnittliche* Nettogeldvermögen pro Haushalt 61 119 DM (nur Westdeutschland). Wieder liegen Selbstständigenhaushalte mit 155 622 DM oder 254,6% des durchschnittlichen Nettogeldvermögens aller Haushalte deutlich vorne. Landwirtschaftliche Haushalte verfügten über ein Nettogeldvermögen von 107 249 DM, Beamtenhaushalte über durchschnittlich 74 537 DM und Angestellte 66 734 DM. Unter dem Durchschnitt lagen Arbeiterhaushalte mit 45 139 DM und Arbeitslosenhaushalte mit 30 356 DM. Das Nettogeldvermögen von nicht-erwerbstätigen Haushalten belief sich am Ende des Jahres 1993 auf 51 632 DM (Faik/Schlomann 1997: 114).¹³

Ein Blick auf die Haushalte mit hohem und niedrigem Geldvermögensbesitz setzt diese Zahlen auf der Grundlage der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) ins rechte Verteilungslicht: Die Hälfte der westdeutschen Haushalte verfügte 1993 über nicht mehr als 38 000 DM, ein Zehntel über höchstens 4000 DM. Die reichsten 6% der Haushalte

12 Zur Beschreibung des Vermögensreichtums in Deutschland müssen wir auf Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichproben (EVS) des Statistischen Bundesamtes für das Jahr 1993 zurückgreifen, die auch von Faik und Schlomann (1997) ausgewertet wurden. Die EVS weist allerdings keine Daten für Haushalte aus, deren monatliches Nettoeinkommen 35 000 DM überschreitet. Das ist einer der Gründe, warum die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) von 1993 rund zwei Fünftel des Geldvermögens der privaten Haushalte nicht erfasst, wie sie in der Geldvermögensrechnung der Deutschen Bundesbank von 1995 in Erscheinung treten (Bedau 1998; zu weiteren methodischen Problemen und Einschränkungen, vgl. Faik/Schlomann 1997: 110–111).

13 Nach der schon zitierten Geldvermögensrechnung der Deutschen Bundesbank entfiel dagegen 1995 im Bundesdurchschnitt auf jeden Haushalt 118 000 DM an Nettogeldvermögen, das in den alten Bundesländern pro Haushalt etwa dreimal so hoch war wie in den neuen Bundesländern – eine Relation, die auch von den EVS-Daten bestätigt wird.

konnten jedoch auf finanzielle Rücklagen von über 200 000 DM zurückgreifen, auf die rund ein Drittel des westdeutschen Geldvermögensbestandes entfiel. In Ostdeutschland waren diese Zahlen entsprechend niedriger: So verfügten nur 2% der Haushalte über ein Geldvermögen von mehr als 100 000 DM – und damit über gut ein Zehntel des ostdeutschen Geldvermögensbestands (Bedau 1998: 15 et passim).

Auch hier enthält der schon zitierte Gini-Koeffizient eine wichtige Botschaft: Die Konzentration des Nettogeldvermögens der privaten Haushalte im Jahre 1993 betrug bundesweit 0,60, für Westdeutschland 0,62 und für Ostdeutschland 0,59. Die Verteilung des Nettogeldvermögens war also 1993 in Westdeutschland geringfügig ungleicher als in den neuen Bundesländern (Faik/Schlomann 1997: 120–121).

Erwartungsgemäß ist auch die Ungleichheit des Immobilienvermögens im Vergleich zum Geldvermögen beträchtlich größer. Im Vergleich zum Geldvermögen ist dagegen die Konzentration von Immobilienbesitz in den neuen Bundesländern unerwartet stark ausgeprägt, und zwar in den unteren Bereichen der Vermögensskala. Faik und Schlomann (1997: 121) führen dies auf einen größeren Anteil der Haushalte mit Haus- und Grundvermögen in Westdeutschland zum Zeitpunkt der deutschen Einigung zurück. Darüber hinaus bewirke die schlechtere Bausubstanz in den neuen Ländern eine starke Klumpung der Grundvermögenswerte im unteren Bereich. In Westdeutschland betrug im Jahre 1993 der Verkehrswert des Grundvermögens im Durchschnitt 426 300 DM, in den neuen Bundesländern dagegen nur 211 000 DM. Schließlich verweist das von Miegel (1983: 100) erwähnte Ergebnis, dass sich Haushalte mit »sehr großen Einkommen und Vermögen« vorwiegend aus Selbstständigen rekrutierten, auch auf die Konzentration des Produktivvermögens bei den Selbstständigen.

Das Vermögen ist deutlich *ungleicher* verteilt als das Einkommen. Schon Miegel (1983) rechnete vor, dass die »Reichen«, die 2,1% der Bevölkerung ausmachen, nicht nur über knapp ein Zehntel (genau: 9%) aller Haushaltseinkommen, sondern auch über ein Fünftel (genau: 19,2%) des gesamten Privatvermögens verfügen. Ein ähnliches Verhältnis ergibt sich beim Bevölkerungsdrittel der »unterdurchschnittlich Gestellten«, deren Anteil am Einkommen ein knappes Viertel (genau: 23,6%), am Vermögen aber ein Siebtel (genau: 14,2%) ausmacht. Von allen Haushalten verfügten die zwanzig Prozent mit dem größten Vermögen 1993 im Schnitt über fünfmal und 1998 über fast sechsmal soviel Vermögen wie die mittleren zwanzig Prozent aller Haushalte, während die unteren zwanzig Prozent im Schnitt gar kein Vermögen hatten (vgl. Lebenslagen in Deutschland, Materialband: 88). Natürlich ist diese Diskrepanz in der Ungleichheit von Einkommen und Vermögen mit der *Chance* zur Vermögensbildung zu erklären, die entscheidend von der Einkommenshöhe abhängt, genauer: von dem Einkommensanteil, der nicht zum täglichen Verbrauch bestimmt ist.¹⁴ Die Idee, manchmal auch

14 Die Vermögenslage der Selbstständigen und der Arbeitnehmer ist insofern nur eingeschränkt vergleichbar, als im (Geld-) Vermögen der Selbstständigen-Haushalte

die Ideologie der *sozialen* Marktwirtschaft geht deshalb auch mit der Forderung nach Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand Hand in Hand. Eine weitere Einsicht besteht darin, dass von einer Nivellierung der materiellen Ungleichheit in Deutschland kaum die Rede sein kann, allenfalls von einer leichten Verbesserung des Verhältnisses zwischen dem reichsten und dem ärmsten Quintil – und das auch nur beim Einkommen, beim Vermögen haben die Disparitäten eher zugenommen (vgl. Bedau 1998: 15). Die staatlichen Bestrebungen, mit Hilfe von Tarifpolitik, Steuerreformen, Sparförderung und Vermögensbildungsgesetzen Einkommen und Vermögen umzuverteilen, zeigen nur bescheidene Auswirkungen. Spürbar sind eher die pazifizierenden Wirkungen der Tarifpolitik gewesen, indem die Arbeitnehmer über Einkommenszuwächse, nicht über Umverteilungsmaßnahmen, während der Wirtschaftswunderjahre und danach am Wirtschaftswachstum teilhaben konnten.

Natürlich hat sich auch die Bedeutung der weitgehend konstanten Einkommensungleichheit geändert, die heute im Vergleich zu früher auf einem höheren Niveau zum Tragen kommt. »Schlechtgestellt« zu sein, bedeutet heute etwas anderes als in der unmittelbaren Nachkriegszeit oder in den »Goldenen Zwanzigern«. Die Entwicklung des Volkseinkommens war zwischen 1800 und 1950 eher bescheiden, auch wenn sich das Realeinkommen im Kaiserreich immerhin verdoppelte und das reale Volkseinkommen pro Kopf 1950 nur ein Drittel größer war als 1900. Da die Größe der Haushalte schrumpfte, war das reale Volkseinkommen pro Haushalt 1950 sogar niedriger als zu Beginn des Jahrhunderts.

Seit der Gründung der Bundesrepublik bis zur Jahrtausendwende hat es sich allerdings mehr als vervierfacht, allein in den Wirtschaftswunderjahren veränderte sich das Einkommen ebenso stark wie in den vorangegangenen drei Jahrhunderten – mit revolutionären Folgen durch die neuen Möglichkeiten für den Einzelnen, der den Schutz durch den Staat eigentlich nicht mehr nötig hätte. Doch viele Deutsche verhalten sich noch immer wie vor ein oder zwei Generationen (Miegel 1983: 22, 176–178).

3 Gute Gründe für Reich und Arm?

Mit der Frage, woher der Reichtum kommt, ist immer auch die Frage verbunden, welche Folgen er nach sich zieht, zumal in den guten wie schlechten Folgen viel Legitimationskraft und damit ein funktional(istisch)es Erklärungspotential steckt. Wie wird, so müssen wir daher fragen, der Reichtum in Deutschland, der bis jetzt nur in nüchternen Zahlen dargestellt wurde, in der deutschen Gesellschaft beurteilt?

zumindest ein Teil der Rücklagen für die Alters- und Hinterbliebenenvorsorge steckt. Das Vermögen der Arbeitnehmer schließt die Ansprüche an die Rentenversicherung nicht ein.

Dass Reichtum als attraktiv und erstrebenswert erscheint, beweisen die Millionen von Lottospielern ebenso wie die zahllosen Beiträge über den Lebensstil der Reichen in den wöchentlichen Boulevardmagazinen. Was aber führt dazu, dass, wie Jürgen Espenhorst (1997) feststellt, »Reichtum als gesellschaftliches Leitbild« manifest geworden sei? Reichtum, vor allem materieller Besitz und damit die Möglichkeit, alles Begehrten zu kaufen zu können, kann es nicht allein sein, da sonst – wie Ursula Henke (1997: 192) treffend bemerkt – die organisierte Kriminalität die Elite im Lande wäre. »Den Reichen« werden also weitere Merkmale zugeschrieben, die sie – abgesehen von ihrem materiellen Besitz – aus der Masse herausheben.

Mit Hilfe einer sozialpsychologischen Perspektive und ausgewählter soziologischer Theorien wollen wir daher in einem dritten Gedankenschritt den Versuch unternehmen, Motivationen zum Reichtum sowie die gesellschaftlichen Funktionen der Reichen in der modernen Gesellschaft zu beleuchten.¹⁵

Auch wenn Reichtum in vielen Fällen »unverdient« und »leicht kumulierbar« erscheinen mag, fehlt in kaum einer Studie oder Biographie über »die Reichen« der Hinweis auf den Zusammenhang zwischen Reichtum und Leistung, jedenfalls auf Erfahrungen, die Leistung und Leistungsbereitschaft fördern. So identifiziert auch der amerikanische Psychologe David C. McClelland (1966; 1967) ein Bedürfnis nach Leistung, dessen Quelle er in der Erziehung sieht: Frühe Erziehung zur Selbstständigkeit und Selbstbeherrschung sowie eine starke affektive Belohnung der Leistungen von seiten der Eltern schaffe ein hohes *Leistungsbedürfnis*, und zwar in dem Sinne, dass Herausforderungen und Erfolg um seiner selbst Willen gesucht würden (vgl. auch Winterbottom 1973). McClelland nimmt an, dass ein Land, in dem im Bevölkerungsdurchschnitt ein hohes Leistungsbedürfnis gemessen werde, sich wirtschaftlich schneller und besser entwickle als ein Land mit einem niedrigen Leistungsbedürfnis.¹⁶ In seinen Betrachtungen über die protestantische Ethik und den Geist des Kapitalismus geht Max Weber (1996 [1904/05; 1920]) davon aus, dass

15 Auffällig ist, dass die bedeutendsten Studien über den Reichtum, die Reichen und die Superreichen am Anfang des 20. Jahrhunderts verfasst wurden und dass trotz – oder vielleicht wegen – des steigenden Wohlstands in Deutschland und Europa die sozialwissenschaftliche Auseinandersetzung mit diesem Gegenstand nicht mehr zum *mainstream* der Soziologie zu gehören scheint. Die Armutsforschung ist dagegen weiterhin ein vorrangiger Topos der Disziplin. So erbringt eine Recherche in einer Suchmaschine für wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Literatur (WISO-NET) zu den Schlagworten »Reichtum«, »Wohlstand« und »wealth« zusammen 2532 Treffer, für die Stichworte »Armut« und »poverty« dagegen 10 179 Treffer. Sicherlich besteht ein wichtiger Grund für die sozialwissenschaftliche Zurückhaltung in der dürftigen Datenlage und der begrenzten Bereitschaft »der Reichen«, über ihre wirtschaftlichen Verhältnisse Auskunft zu geben.

16 McClellands Konzept, über individuelle Motivation Leistung zu fördern, hat gegenüber anderen psychologischen Erklärungsansätzen (z.B. Freud 1972 [1904/05]; Borneman 1977; Fenichel 1980 [1938]) den Vorteil, dass es empirisch überprüfbar ist und, zumindest teilweise, empirische Unterstützung gefunden hat (McClelland 1966; Granato/Inglehart/Leblang 1996; kritisch dazu vgl. Mehlkop 2000).

wirtschaftlicher Erfolg im Calvinismus als Zeichen göttlicher Erwähltheit gedeutet wurde (kritisch dazu vgl. MacKinnon 1988a; 1988b). Das calvinistische Dogma der Gnadenwahl (Prädestination) ließ gläubige Calvinisten überzeugt sein, dass Gott alle Menschen von vornherein entweder zur ewigen Glückseligkeit erwählt oder aber zur Verdammnis verurteilt habe. Kein noch so starker Glaube, keine Tat und kein Sakrament könne daran etwas ändern. Was läge also für sie näher, als in Fatalismus zu verfallen? Dass das nicht geschieht, hat damit zu tun, dass für die Erwähltheit der diesseitige, nicht zuletzt wirtschaftliche *Erfolg* ausschlaggebend und Gott den Erwählten schon vor dem Tod wohl gesonnen sei. Wenn auch wirtschaftlicher Erfolg Gottes unergründliche Ratschlüsse nicht aufdecken oder gar beeinflussen könne, so helfe er zumindest, die Angst vor der Verdammnis zu vertreiben.

Sozusagen eine säkulare Version der Protestantismus-These vertritt Thorstein Veblen (1989 [1899]) in *The Theory of the Leisure Class*, in der er die gesellschaftliche Funktion des Reichtums als Mittel zur Erhöhung der *Selbstachtung* darstellt. Der Erwerb von Eigentum sei der leicht erkennbare und quantifizierbare Beweis von Erfolg und damit von Prestige. Wenn Reichtum ein Synonym für Prestige ist, dann ist Reichtum Voraussetzung für Selbstachtung: Meine Selbstachtung steigt, wenn ich mehr habe als mein Nachbar, Arbeitskollege oder Mitbürger. Um Selbst- in Fremdachung zu konvertieren und sichtbar zu machen, müssten Reiche (immer neue) Formen der (Selbst-)Stilisierung entwickeln, wie sie im Müßiggang und im demonstrativen Konsum zum Ausdruck kämen. Wie alle Gesellschaftsmitglieder unterliegen auch Reiche der »ärgerlichen Tatsache« des legitimen Geschmacks und sind in Netzwerke eingebunden, die ästhetische Normen und Verhaltensregeln aufstellen. Diese sozialen Kreise sind relativ geschlossen, der Zugang wird durch »gatekeeper« kontrolliert. Vor allem sind solche Kreise dann »besser gestellt«, wenn sie in ihrer Statusvererbung erfolgreich sind, indem es ihnen gelingt, »ein stabiles Universum von Gütern und Diensten, ästhetischen Kleinodien und sozialen Beziehungen aufrechtzuerhalten, Äquivalente und Austauschmöglichkeiten zu beschränken und bei Bedarf in neue statu-trächtige Symbole zu investieren. Auch wenn sich die klassifizierenden Markenwaren mit steigendem Wohlstand von »schlechter gestellten« Gruppen erobern lassen, wie die Beispiele der Kleidung, bestimmter Sportarten, des Reisens und des Automobils zeigen, gleicht diese Eroberung einer mehr oder weniger vergeblichen Jagd nach dem im Wind fliegenden Papier. Letztlich geht es darum, in immer neue Güter investieren zu müssen (und zu können), um soziale Distanz zu verringern bzw. aufrechtzuerhalten. Der ständige Güterfluss, die schnell wechselnde Mode und die zunehmenden Wahlmöglichkeiten schaffen eine *Illusion* der vollständigen Austauschbarkeit und des ungehinderten Zugangs – mit der unbeabsichtigten, aber um so nachhaltigeren Folge, dass die versteckte Klassifikationsstruktur stabilisiert wird« (Strasser/Dederichs 2000: 87).

Nach Veblen dienen diese Verhaltensweisen in erster Linie dazu, das Prestige der Reichen – angesichts des Neides der Mitbürger – zu erhöhen (vgl. Espenhorst 1997: 166). Mit anderen Worten, das Motiv, Prestige zu haben, entwickelt sich nur im Vergleich, in der Konkurrenz mit anderen. In der Soziologie findet sich dieser Gedanke wieder in der Konzeption der Bezugsgruppen. Bezugs- oder Referenzgruppen sind Gruppen, denen man selbst nicht angehört, mit denen man sich aber (gern) vergleicht (vgl. Weede 1990: 78).¹⁷

In der Regel sucht man sich Referenzgruppen, die der eigenen Lebenssituation relativ ähnlich, jedenfalls erstrebenswert sind (Weede 1992: 79; Espenhorst 1997: 167). Arbeiter wählen andere Arbeiter als Referenzgruppe und eben nicht Industrielle. »So kommt in der Bevölkerung kaum direkter Neid gegenüber den Superreichen auf, sehr wohl wächst der Neid dann, wenn der Nachbar durch Prestigekonsum (Auto, Urlaub) seinen im Vergleich zu den Superreichen geradezu winzigen Reichtum demonstriert« (Espenhorst 1997: 167). Neid brauchen die wirklich Reichen nur aus den eigenen Reihen zu fürchten, nicht aber von den Besitzlosen oder den relativ Wohlhabenden.

Neben der Idee Webers, den Wohlstand als Zeichen dafür zu begreifen, dass man zu Höherem berufen sei und etwas Besseres zu sein scheine, den psychologischen Einsichten zum Leistungsbedürfnis von McClelland und Veblens Interpretation des Reichtums als Indikator der Selbstachtung wird Reichtum auch dadurch zu einem positiven Leitbild, dass den Reichen wichtige gesellschaftliche und ökonomische *Funktionen* zugerechnet werden.

Joseph A. Schumpeter (1950: 123), den zeit lebens die Idee des Wandels durch den Unternehmer umtrieb, beschreibt das so: »Außerordentliche Belohnungen, die viel größer sind, als notwendig wäre, um eine besondere Leistung hervorzubringen, werden auf eine kleine Minderheit von Gewinnern ausgeschüttet, und dadurch wird die große Mehrheit der Unternehmer zu viel größerer Aktivität angetrieben, als eine gleichmäßigere und »gerechtere« Verteilung es täte ... Doch obschon de facto die unfähigen Menschen und die veralteten Methoden eliminiert werden, oft sehr rasch, oft mit einiger Verzögerung, bedrohen Fehlschläge auch manchen Fähigen oder bringen ihn wirklich zu Fall; sie peitschen so *jeden einzelnen* auf, wiederum viel wirksamer, als es ein gleichmäßigeres oder »gerechteres« System von Strafen tun könnte. Schließlich: Sowohl wirtschaftlicher Erfolg wie wirtschaftliches Fiasko sind von idealer Eindeutigkeit.« Es ist die Ungleichheit der Ergebnisse, die Chance, durch *unternehmerische* Tätigkeit reich zu werden, die *Anreize* schafft und die Gesellschaft wirtschaftlich antreibt.¹⁸

17 Normative Referenzgruppen dienen als Bezugsquelle für Normen, Einstellungen und Werten, bei positiven Referenzgruppen ist man zu deren Übernahme bereit, bei negativen Referenzgruppen hingegen bildet man seine eigenen, kontrastierenden Normen, Einstellungen und Werte aus. Schließlich dienen komparative Referenzgruppen als Vergleichsstandard für die Selbsteinschätzung, z.B. des eigenen Einkommens relativ zu dem »signifikanter anderer«, eben der Referenzgruppe.

18 Schon Adam Smith (1990 [1776]) hob hervor, dass im freien Wettbewerb nur überlebt, wer attraktive Tauschbedingungen bzw. gute Produkte zu angemessenen Preisen anbietet. Wer seine Tauschpartner betrügt oder ausnutzt, der wird auf Dauer

Im Kapitalismus ist es – wie Schumpeter immer wieder betont hat – die Aufgabe der Unternehmer, die Produktionsstruktur zu reformieren und Innovationen durchzusetzen. Tritt aber der Eigentümer-Unternehmer, dessen persönlicher Wohlstand vom Erfolg seines Unternehmens abhängig ist, in den Hintergrund (wie etwa bei der Aktiengesellschaft), dann übernehmen Manager die führende Rolle, die eine geringere *Bindung* an den Betrieb und weniger zu verlieren haben (vgl. dazu auch Mises 1920: 111; Weede 1990: 66).¹⁹

Ludwig von Mises (1927) und sein Schüler Friedrich August von Hayek (1971) gehen noch einen Schritt weiter und weisen nicht nur auf die Bedeutung sicherer Eigentums- und Verfügungsrechte für alle Mitglieder der Gesellschaft hin, ohne die weder Kapitalismus noch Reichtum möglich wären, sondern auch auf die bedeutsame Funktion des *Luxuskonsums* der Reichen in der Gesellschaft: »Aller Fortschritt tritt zuerst als Luxus der wenigen Reichen ins Leben, um dann nach einiger Zeit das selbstverständliche notwendige Bedürfnis aller zu werden. Der Luxus gibt dem Konsum und der Industrie die Anregungen, Neues zu erfinden und einzuführen ... Nur ihm verdanken wir den Fortschritt und die Neuerungen, die schrittweise Hebung des Lebensstandards aller Kreise der Bevölkerung« (Mises 1927: 29). Und Hayek (1971: 55) fügt hinzu: »Was heute Extravaganz oder sogar Verschwendung scheinen mag, weil es nur ganz wenige genießen und sich die Massen davon nicht einmal träumen lassen, ist die Bezahlung des Experimentierens mit einem Lebensstil, der mit der Zeit für viele erreichbar werden wird ... Auch die heute Ärmsten verdanken ihr relatives materielles Wohlsein den Folgen vergangener Ungleichheit.«²⁰

nicht überleben können. Genau das ist mit dem Bild der »unsichtbaren Hand« gemeint: Wettbewerb und Konkurrenz erziehen zum Dienst am Mitmenschen, am Kunden.

19 Ob auch die Legitimation für entsprechende Einkommen und Vermögen abnimmt, ist zumindest fraglich, wie die gegenwärtigen Versuche deutscher Spitzenmanager zeigen, durch Aktienoptionen nach amerikanischem Vorbild in Zukunft ein Mehrfaches von dem zu verdienen, was sie heute verdienen. So wäre es auch zu simpel, das Unverständnis, um nicht zu sagen: die Empörung, über die Abfindung von 60 Millionen DM, die Klaus Esser, der frühere Mannesmann-Chef, angeblich von Vodafone erhalten hat, mit Neidgefühlen zu erklären.

20 Hayek hat daher auch das Ergebnis des Wirtschaftens – Reichtum, aber auch Ungleichheit und Armut – der moralischen Bewertung entzogen. Moralisch bewertet werden könnten Handlungen nur im Hinblick auf Absicht und Tat. Ein Diebstahl sei moralisch schlecht im Hinblick auf die Absicht und die Ausführung der Tat, wer aber versehentlich oder ohne Absicht anderen Übel zufüge, der könne nicht als moralisch schlecht bewertet werden. Auch der Markt ist nach Hayek ein »versehentliches« Ergebnis von Handlungen: Alle Marktteilnehmer verfolgten individuelle Ziele, das Marktergebnis als solches liege weit außerhalb ihrer Absichten. Daher macht es für Hayek auch keinen Sinn, das Ergebnis aller Markthandlungen moralisch bewerten zu wollen, es dennoch zu tun sei nichts anderes als ein Kategorienfehler (Hayek 1981: 101–102; ferner Bouillon 1997: 53–54). Welche Grenzen die Politik dem Markt setzt, steht auch für Hayek auf einem anderen Blatt – ebenso die Frage, ob nicht der

Max Weber (1971 [1921]) schließlich betont in seiner Herrschaftssoziologie die Bedeutung des Rentiers, des Prototyps des vermögenden Menschen, als politischer *Führer*, denn er verbindet wesentliche Führungsmerkmale: selbstständiges Urteil und politische Begabung im Kampf um die Macht, wobei berufliche Abkömmlichkeit und wirtschaftliche Unabhängigkeit dazu kommen sollten. Ein Berufspolitiker kann Weber zufolge entweder »von« der Politik leben (als Journalist, Parteibeamter oder Interessenvertreter auf der Grundlage von Honoraren oder Bestechungsgeldern), oder er lebt »für« die Politik und finanziert sich durch sichere Einkünfte, die keinen regelmäßigen Arbeitsaufwand verlangen. Letzteres scheint den Reichen vorbehalten zu sein. Weber weist darauf hin, dass es für einen Mann mit Vermögen, das ihn unabhängig macht, einfacher sei, einen »politischen Charakter« zu entwickeln sowie seinen Standpunkt öffentlich und unabhängig zu vertreten (vgl. Bendix 1974: 450).

So wenig wie das politische Streben nach Gleichheit der Chancen der Ungleichheit der Verteilung oder der Ergebnisse widerspricht, erstere ist sogar Voraussetzung für eine optimale Gestaltung und überzeugende Rechtfertigung letzterer, so sind das individuelle Streben nach Reichtum und die kollektive Sorge um die Versorgung aller keineswegs Gegensätze. Es verwundert daher auch nicht, dass Deutschland weniger Einkommens- und Vermögensungleichheit aufweist als z.B. die U.S.A. Um so mehr, so scheint es, werden hierzulande die Statusunterschiede betont. In Deutschland ist zweifellos der politische Einfluss der Arbeiterschaft und die Macht der Gewerkschaften größer sowie die absichernden Wirkungen des Wohlfahrtsstaates spürbarer, dafür sind die Steuern und Sozialabgaben höher sowie die arbeitsmarkt- und tarifpolitischen Regelungen umfassender.²¹ Außenstehende sehen daher nicht selten im deutschen System der sozialen Marktwirtschaft die ideale Verbindung von Kapitalismus und Demokratie, von Markt und Staat als die Garanten des Reichtums der Nation *und* des Wohlstands ihrer Mitglieder.

So ist es auch nicht überraschend, dass die deutsche Oberschicht heute, wenn auch nicht ohne Kontinuität, kleiner ist und im Gegensatz zu früher weniger einflussreich. Die Elite des »liberal-korporatischen Kapita-

allgegenwärtige Neid eine Folge der beim Normalsterblichen wenig verbreiteten Einsicht in die *Langfristigkeit* der wohltuenden Wirkungen von Kapitalismus, Markt und Fortschritt ist. Oder wie John Maynard Keynes gesagt hätte: »Auf lange Sicht sind wir alle tot.«

21 Tariftkartell und Überregulierung verringern nicht selten die Chancen der Arbeitslosen, weil sie die Arbeitsplatzbesitzer, die Insider, schützen und die Outsider, die Arbeitslosen, länger als nötig vor den Fabrik- und Bürotüren stehen lassen. Die *deutsche* Arbeitsmarktstrategie verkleinert die Zahl der Arbeitslosen auf Kosten einer längeren Arbeitslosigkeit, während die *amerikanische* Strategie die Basis der von Arbeitslosigkeit betroffenen Personen verbreitert, indem soziale Absicherungen und arbeitsmarktpolitische Maßnahmen reduziert werden. Im Gegensatz zu den U.S.A. erhoffen sich die Betroffenen in Deutschland noch immer Lösungen zuerst vom Staat, dann erst von eigenen Initiativen (vgl. Strasser 1997; 1998).

lismus«, wenn es sie denn gibt, ist im Vergleich zu den U.S.A. und Japan auch viel weniger organisiert und untereinander durch Beziehungen vernetzt (Kerbo/Strasser 2000: 63–65).

4 Zusammenfassung

Wir haben zunächst gesehen, dass die bloßen Einkommens- und Vermögenszahlen über die materielle Lage und die sozialen Verhältnisse noch nicht viel aussagen. Aufschlussreicher ist die Antwort auf die Frage gewesen, welche Gruppen der Bevölkerung als eher reich oder eher arm zu bezeichnen sind. Denn hieraus lassen sich auch Rückschlüsse auf die Ursachen der Ungleichheit im Allgemeinen und des Reichtums im Besonderen ziehen.

Wohl hat sich der Anteil der Selbstständigen an den Erwerbspersonen in den letzten 100 Jahren von einem Viertel auf rund 10% verringert (vgl. Geißler 1996: 99–100, 111); die höchsten Einkommen und Vermögen, vor allem das gewinnbringende Produktivvermögen, konzentrieren sich in der einkommensstärksten Gruppe der Bevölkerung, wie nicht zuletzt die Untersuchung von Miegel (1983) gezeigt hat. Die Merkmale der »Besitzklasse« deuten aber auch darauf hin, dass Selbstständige heute immer häufiger auf die unmittelbare Erwirtschaftung von Einkommen angewiesen sind. Die zunehmende Bedeutung der Erwerbseinflüsse kommt auch in der Rangfolge der Wohlstandsniveaus zum Ausdruck: Selbstständige – Beamte – Angestellte – Arbeiter – Rentner, ganz abgesehen davon, dass bestimmte Leistungen der öffentlichen Hand an die frühere Berufstätigkeit gebunden sind (z.B. Arbeitslosengeld, Rente) und andere wiederum eher den Wohlhabenden als den Bedürftigen zugute kommen (z.B. Subventionen, vermögensbildende Maßnahmen, Kinderfreibetrag).

So wie in der jüngsten Vergangenheit, die durch beträchtliche Einkommenssteigerungen bei weitgehend gleichbleibenden Abständen zwischen Reichen und Armen gekennzeichnet war, wird es auch in Zukunft fraglich sein, ob staatliche Transferleistungen an der besitz- und einkommensbestimmten Ungleichheit in Deutschland etwas ändern – eine Frage, die auch der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung geflissentlich ausspart.

Aus gutem Grund, so könnte man resümieren, werden aber die nicht zu übersehenden Einkommens- und Vermögensunterschiede in Deutschland – nicht Reichtum, nur Armut ist oft unsichtbar (vgl. Harrington 1962) – weitgehend akzeptiert: Wie der Reichtum, so erfüllen auch die Reichen in der modernen Gesellschaft nicht zu unterschätzende Funktionen. Sie fungieren als psychologische Motivation und als wirtschaftliche Motoren. Dazu kommt die Neigung des »Normalverdieners«, sich nicht mit den Superreichen, sondern mit seinesgleichen zu messen.

Auf diese Weise wird der vorhandene Neid ebenso kanalisiert, wie die

Anlässe für Protest und Kritik an den »ungerechten Zuständen« befriedet werden. Noch besser wäre es freilich, wenn man sich aus Geld einfach nichts machte, denn es soll ja auch nicht glücklich machen.

Literatur

- Beck, Ulrich*: Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne, Frankfurt a.M. 1986.
- Bedau, Klaus-Dietrich*: Auswertung von Statistiken über die Vermögensverteilung in Deutschland (Beiträge zur Strukturforschung 173/1998), Berlin 1998.
- Bendix, Reinhard*: Bürokratie und Staat bei Max Weber, in: *Claus Mühlfeld und Michael Schmid* (Hg.), Soziologische Theorie, Hamburg 1974, 441–463.
- Borneman, Ernest*: Psychoanalyse des Geldes. Eine kritische Untersuchung psychoanalytischer Geldtheorien, Frankfurt a.M. 1977.
- Bouillon, Hardy*: Freiheit, Liberalismus und Wohlfahrtsstaat. Eine analytische Untersuchung zur individuellen Freiheit im Klassischen Liberalismus und im Wohlfahrtsstaat, Baden-Baden 1997.
- Broom, Leonard und William L. Shay, Jr.*: German Billionaires and the Fortunes of War. Unveröffentlichtes Arbeitspapier, 1992.
- Dagum, Camilo*: A New Approach to the Decomposition of the Gini Income Inequality Ratio, in: *Daniel J. Slotte und Baldev Raj* (Hg.): Income Inequality, Poverty, and Economic Welfare. Heidelberg / New York 1998, 47–65.
- Espenhorst, Jürgen*: Reichtum als gesellschaftliches Leitbild, in: *Ernst-Ulrich Huster* (Hg.): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung, Frankfurt a.M. / New York 1997, 161–188.
- Faik, Jürgen und Heinrich Schlomann*: Die Entwicklung der Vermögensverteilung in Deutschland, in: *Ernst-Ulrich Huster* (Hg.), Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung, Frankfurt a.M. / New York 1997, 89–126.
- Fenichel, Otto*: Der Bereicherungs-Trieb, in: *Helmut Dahmer* (Hg.): Analytische Sozialpsychologie I [1938], Frankfurt a.M. 1980, 196–218.
- Forbes vom 23.7.1990.
- Forbes vom 22.7.1991.
- Forbes vom 21.10.1991.
- Freud, Sigmund*: Sexualleben V [1904/05] (Studienausgabe), Frankfurt a.M. 1972.
- Geißler, Rainer*: Die Sozialstruktur Deutschlands, Opladen 1996.
- Giddens, Anthony*: Die Klassenstruktur fortgeschrittener Gesellschaften, Frankfurt a.M. 1979.
- Glatzer, Wolfgang und Hans-Herbert Noll* (Hg.): Getrennt vereint: Lebensverhältnisse in Deutschland seit der Wiedervereinigung, Frankfurt a.M. / New York 1995.
- Granato, Jim, Ronald Inglehart und David Leblang*: The Effect of Cultural Values on Economic Development. Theory, Hypotheses and some Empirical Tests, American Journal of Political Science 40 (1996) 607–631.
- Harrington, Michael*: The Other America, New York 1962.
- Hayek, Friedrich August von*: Recht, Gesetzgebung und Freiheit 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, Landsberg am Lech 1981.
- Hayek, Friedrich August von*: Die Verfassung der Freiheit, Tübingen 1971.
- Henke, Ursula*: Elite oder ... »Einige sind gleicher«, in: *Ernst-Ulrich Huster* (Hg.), Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung, Frankfurt a.M. / New York 1997, 189–199.
- Holtmann, Dieter und Hermann Strasser*: Klassen in der Bundesrepublik heute. Zur Theorie und Empirie der Ausdifferenzierung von Handlungsressourcen, Schweizerische Zeitschrift für Soziologie 16 (1990) 76–106.

- Hradil, Stefan*: Entwicklungstendenzen der Schicht- und Klassenstruktur in der Bundesrepublik, in: *Joachim Matthes* (Hg.), *Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg, Frankfurt a.M. 1983*, 189–205.
- Hradil, Stefan*: Ungleichheit in der Industriegesellschaft. Allgemeine Entwicklungstendenzen und die besondere Situation der Bundesrepublik Deutschland, in: *Joachim Singelmann u.a.*, *Struktur der modernen Industriegesellschaft*, Stuttgart 1985, 51–68.
- Huster, Ernst-Ulrich*: Enttabuisierung der sozialen Distanz. Reichtum in Deutschland, in: *Ernst-Ulrich Huster* (Hg.), *Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung*, Frankfurt a.M. / New York 1997, 7–31.
- Kerbo, Harold* und *Hermann Strasser*: *Modern Germany*, New York 2000.
- Kreckel, Reinhard*: *Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit*, Frankfurt a.M. / New York 1992.
- Lebenslagen in Deutschland. Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. 2001.* Bundesdrucksachen Nr. 14/5990.
www.bma.bund.de/de/sicherung/armutsbericht/index.htm
- Lebenslagen in Deutschland – Daten und Fakten. Materialband zum ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. 2001.* Bundesdrucksachen Nr. 14/5990.
www.bma.bund.de/de/sicherung/armutsbericht/index.htm
- MacKinnon, Malcolm H.*: Calvinism and the infallible Assurance of Grace. The Weber Thesis Reconsidered, Part I, *British Journal of Sociology* 39 (1988) 143–177 [1988a].
- MacKinnon, Malcolm H.*: Weber's Exploration of Calvinism. The Undiscovered Provenance of Capitalism, Part II, *British Journal of Sociology* 39 (1988) 178–210 [1988b].
- McClelland, David C.*: *Die Leistungsgesellschaft. Psychologische Analyse der Voraussetzungen wirtschaftlicher Entwicklung*, Stuttgart 1966.
- McClelland, David C.*: *Motivation und Kultur*, Bern/Stuttgart 1967.
- Mehlkop, Guido*: Methodische Probleme bei der Analyse von Wertvorstellungen und Wirtschaftswachstum. Effekte der Wahl von Untersuchungszeitpunkten und der Einfluss wichtiger Fälle, *Zeitschrift für Soziologie* 29 (2000) 217–226.
- Miegel, Meinhard*: *Die verkannte Revolution I: Einkommen und Vermögen der privaten Haushalte*, Stuttgart 1983.
- Mises, Ludwig von*: Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 47 (1920) 86–121.
- Mises, Ludwig von*: *Liberalismus*, Jena 1927.
- Schulze, Gerhard*: *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart*, Frankfurt a.M. / New York 1992.
- Schumpeter, Joseph A.*: *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, Bern 1950.
- Schwitzer, Klaus-Peter*: Ungleichheit und Angleichung von Lebensverhältnissen im vereinten Deutschland am Beispiel älterer Menschen, in: *Wolfgang Glatzer* und *Hans-Herbert Noll* (Hg.): *Getrennt vereint. Lebensverhältnisse in Deutschland seit der Wiedervereinigung*, Frankfurt a.M. / New York 1995, 133–164.
- Smith, Adam*: *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen* (1776), München⁵ 1990.
- Statistisches Bundesamt*: *Statistisches Jahrbuch 1997 für die Bundesrepublik Deutschland*, Stuttgart 1995.
- Statistisches Bundesamt*: *Statistisches Jahrbuch 1997 für die Bundesrepublik Deutschland*, Stuttgart 1997 [1997a].
- Statistisches Bundesamt*: *Datenreport 1997. Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland*, Bonn 1997 [1997b].

- Statistisches Bundesamt*: Statistisches Jahrbuch 2000 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart 2000 [2000a].
- Statistisches Bundesamt*: Datenreport 1999. Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland, Bonn 2000 [2000b].
- Strasser, Hermann*: Was erklären Theorien der sozialen Ungleichheit wirklich?, in: *Hermann Strasser und John H. Goldthorpe* (Hg.): Die Analyse sozialer Ungleichheit. Kontinuität, Erneuerung, Innovation, Opladen 1985, 155–172.
- Strasser, Hermann*: Langzeitarbeitslose zwischen diskontinuierlichen Erwerbsverläufen und sozialer Selektion, in: *Gabriele Klein und Hermann Strasser* (Hg.), Schwer vermittelbar. Zur Theorie und Empirie der Langzeitarbeitslosigkeit, Opladen 1997, 9–39.
- Strasser, Hermann*: Schwer vermittelbar. Perspektiven der Langzeitarbeitslosen, *Der Rotarier* 5/ 1998, 18–22.
- Strasser, Hermann und Andrea Maria Dederichs*: Die Restrukturierung der Klassengesellschaft. Elemente einer zeitgenössischen Ungleichheitstheorie, *Berliner Journal für Soziologie* 10 (2000) 79–98.
- Süddeutsche Zeitung* vom 6.4.1999.
- Veblen, Thorstein*: The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions (1899), [Dt.] Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, Frankfurt a.M. 1989.
- Weber, Max*: Die protestantische Ethik und der »Geist« des Kapitalismus. Textausgabe auf der Grundlage der 1. Fassung von 1904/05 mit einem Verzeichnis der wichtigsten Zusätze von 1920, Weinheim²1996.
- Weber, Max*: Gesammelte politische Schriften [1921], Tübingen³1971.
- Weede, Erich*: Wirtschaft, Staat und Gesellschaft. Zur Soziologie der kapitalistischen Marktwirtschaft und der Demokratie, Tübingen 1990.
- Weede, Erich*: Mensch und Gesellschaft. Soziologie aus der Perspektive des methodologischen Individualismus, Tübingen 1992.
- Weinert, Andrea*: Das Geschlecht des Reichtums ist männlich, was sonst!, in: *Ernst-Ulrich Huster* (Hg.), Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung, Frankfurt a.M. / New York 1997, 200–216.
- Winterbottom, Marian R.*: Zusammenhang zwischen Leistungsmotivation und Lernerfahrungen beim Streben nach Selbständigkeit, in: *Maria Wasna* (Hg.): Leistungsmotivation. Empirische Untersuchungen bei Vorschulkindern und Geistigbehinderten, München/Basel 1973, 29–47.
- World Bank*: World Development. Report 2000/2001. Attacking Poverty, New York 2000.

Dr. *Hermann Strasser* ist Professor für Soziologie an der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg.

Guido Mehlkop, M.A., ist Wissenschaftliche Hilfskraft am Seminar für Soziologie der Universität Bonn.

Abstract

In this paper the terms »rich« and »poor« refer to belonging to a particular status group or stratum in society based on financial power in terms of income and/or property. At the outset, some statistical data on the distribution of income and property in Germany and abroad are presented although these figures do not permit a satisfactory answer to the question of which groups of the population are to be defined as rich or poor.

The data show that, for instance, within the past one hundred years or so the proportion of the self-employed reduced from 25% to less than 10% of the active labour force; nevertheless, the highest amounts of income and property are still drawn from profitable productive forces and concentrated in the group of high income earners. However, the characteristics of the »property-owning class« have changed in so far as they increasingly need to supplement their income by wages from dependent work. The gap in the distribution of property, apparently intended to be reduced by national subsidies such as old age pension, unemployment benefit, child allowance, and means of asset formation as it is, it is highly questionable whether these measures in effect support poor rather than wealthy people.

These inequalities, it seems, are widely accepted in Germany. On the one hand, the rich and their property fulfil an important function in a modern society by constituting a significant source of motivation and economic drive. On the other hand, the average citizen does not really compare himself with the superrich but more likely with people of his own stratum or class. For that reason, envy is channelled in the same way as protest and criticism against »unjust conditions« are pacified. Hence, it is not surprising that the disparity of property in Germany is lower than, say, in the USA and yet Germans emphasize more the differences in status.