

Einstellungen zum Reichtum

Wahrnehmung und Beurteilung sozio-ökonomischer Ungleichheit
und ihrer gesellschaftlichen Konsequenzen in Deutschland

Wolfgang Glatzer
Jens Becker
Roland Bieräugel
Geraldine Hallein-Benze
Oliver Nüchter
Alfons Schmid

August 2008

Vorwort

Das Thema „Einstellungen zum Reichtum“ bezieht sich auf ausgewählte Aspekte der Wahrnehmung und Beurteilung sozio-ökonomischer Ungleichheit in Deutschland. Grundlegend ist dabei die Einsicht, dass Reichtum und Armut nicht an sich existieren, sondern erst aufgrund der Wahrnehmung und Beurteilung entsprechender Sachverhalte durch die Bevölkerung. Inwieweit Reichtum ein gesellschaftliches Problem darstellt, hängt davon ab, wie die Menschen ihn definieren und welche Einstellungen sie dazu haben. Mediensprachlich wird dies heutzutage oft als „gefühlte“ Realität bezeichnet, obwohl die zugrundeliegenden Einstellungen nicht nur emotionale, sondern auch kognitive Elemente enthalten.

Es sei von Beginn an klargestellt, dass sich der Begriff Reichtum einer allgemein anerkannten Definition entzieht. Trotzdem kann er sicherlich auch nicht beliebig gebraucht werden. In der vorliegenden Untersuchung werden unterschiedliche Begriffe von Reichtum verwendet und in ihrem jeweiligen Kontext betrachtet, sowohl was die Vorstellungen der Bevölkerung als auch unterschiedliche sozialwissenschaftliche Sichtweisen betrifft. Ausgehend von einem weiten Reichtumsbegriff, der auf dem Konzept der Verwirklichungschancen des Nobelpreisträgers Amartya Sen beruht, werden unterschiedliche Problemdimensionen von Reichtum behandelt. Dabei wird zwischen der Wahrnehmung von Reichtum, seiner Verbreitung und seinem Ausmaß, den Gründen von Reichtum, die nach Meinung der Bürgerinnen und Bürger zu Reichtum führen, sowie den Auswirkungen, die gesellschaftliche Entwicklungen positiv und negativ beeinflussen können, unterschieden.

Hinter der Wahrnehmung von Reichtum lassen sich in dieser Untersuchung drei Reichtumsvorstellungen entdecken: Luxuskonsum, finanzielle Sicherheit vor Risiken und immaterielle Handlungspotenziale. Die Ergebnisse unterstützen den der Untersuchung zugrunde liegenden multidimensionalen Reichtumsbegriff; Reichtum bleibt in der Wahrnehmung der Menschen nicht auf Einkommen und Vermögen beschränkt; nicht-ökonomische Bereiche von Reichtum haben teilweise sogar eine höhere Bedeutung. Schichtübergreifend gibt es eine Pluralität von Reichtumsvorstellungen, die außerordentlich große Spielräume der Verfügungsgewalt über „wertvolle Güter“ betreffen.

Darüber hinaus wird der Frage nachgegangen, wie von den Einwohnern Deutschlands der Reichtum und seine Verteilung beurteilt werden. In einer Marktgesellschaft ist als Begründung für Reichtum am ehesten akzeptabel, wenn er durch individuellen Einsatz und eigenverantwortliches Handeln entstanden ist; erstaunlicherweise werden aber viele illegitime Formen des Reichtumserwerbs konstatiert. Reichtum ist von vielen kritischen Beurteilungen betroffen, teilweise wird ihm aber auch Anerkennung zuteil. Dies spricht dafür, dass Reichtum und soziale Ungleichheit von den Bürgerinnen und Bürgern nicht grundsätzlich in Frage gestellt, sondern nach ihrem Zustandekommen und ihrer Verwendung beurteilt werden.

Reichtum kann unbemerkt bleiben, er kann ein latentes Spannungspotential darstellen, und er kann zu manifesten Konflikten zwischen den Reichen und der übrigen Bevölkerung, insbesondere den Armen, führen. Untersucht wurden im Hinblick auf diese Fragestellung sozio-ökonomische und sozio-kulturelle Unterschiede zwischen Hoch- und Niedrigeinkommen der privaten Haushalte. Reichtum ist ein struktureller Tatbestand moderner Gesellschaften und er bedarf der Akzeptanz durch die gesamte Bevölkerung, um die gesellschaftliche Kohäsion nicht zu gefährden.

Die Ergebnisse der Studie liefern insgesamt deutliche Hinweise darauf, dass Reichtum nicht per se negativ beurteilt wird, sondern eine differenzierte Sichtweise im Hinblick auf

seine Größenordnung, seine Entstehung und seine Folgen besteht. Zwischen Arm und Reich bestehen erhebliche Spannungspotentiale, allerdings sind sie bisher latent geblieben und haben die Schranke zu offenen Konflikten nicht überschritten.

Die Untersuchung entstand als Nebenprodukt eines sozialstaatlichen Forschungsvorhabens für den Armuts- und Reichtumsberichts der Bundesregierung 2007 an der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt. Es wurde auf Seiten des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales von Ulrich Bieber betreut und von einem Team aus Soziologen und Ökonomen am Institut für Gesellschafts- und Politikanalyse des Fachbereichs Gesellschaftswissenschaften bearbeitet. Die Studie stützt sich auf verschiedene Primärerhebungen, die im Projekt „Einstellungen zum Sozialstaat“ durchgeführt worden sind. In der repräsentativen Umfrage wurden 5000 ausgewählte Personen aus der deutschen Wohnbevölkerung telefonisch befragt. Die Durchführung erfolgte durch das Markt- und Sozialforschungsinstitut aproxima in Weimar. Ein zweites empirisches Standbein stellen drei Gruppendiskussionen und fünf Einzelinterviews zum Thema Reichtum dar, die zur Gegenüberstellung von Massendaten und Individualaussagen beitragen. Auf diese Weise werden Repräsentativität und Anschaulichkeit der Daten gewährleistet.

Der Bericht ist das team-work der gesamten Autorengruppe.

Forschergruppe Sozialstaat im August 2008

INHALTSVERZEICHNIS

<i>Vorwort</i>	1
1 Einleitung	6
1.1 Thematisierung von Reichtum	6
1.2 Reichtum als Problem sozialer Wahrnehmung	8
1.3 Methodologische Aspekte	11
2 Sichtweisen und Probleme von Reichtum	13
2.1 Die Wahrnehmung von Reichtum	14
2.2 Vor- und Nachteile von Reichtum für die Gesellschaft	17
2.3 Problemfelder des Reichtums	22
2.4 Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung der Reichen	25
2.5 Zwischenfazit	28
3 Definitionsprobleme von Reichtum	32
3.1 Reichtum aus Sicht der Bevölkerung	32
3.2 Standards für finanziellen Reichtum	39
4 Legitimitätsprobleme von Reichtum	45
4.1 Gründe für Reichtum	45
4.2 Legitimität höherer Verwirklichungschancen durch Reichtum	52
4.3 Gesellschaftliche Konsequenzen von Reichtum	56
5 Gesellschaftliche Spannungspotentiale zwischen Reich und Arm	59
5.1 Zufriedenheitsunterschiede bei Hoch- und Niedrigeinkommen	60
5.2 Einstellungen zur Gerechtigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft	68
5.3 Die Beurteilung der wirtschaftlichen Lebensverhältnisse	71
5.4 Die Wahrnehmung von Spannungen und Konflikten	74
5.5 Der gesellschaftliche Zusammenhalt	75
6 Fazit	77
7 Literatur	81

TABELLENVERZEICHNIS

Tab. 1: Faktorenanalyse der Reichtumsvorstellungen	35
Tab. 2: Bivariate Zusammenhänge in Bezug auf unterschiedliche	37
Tab. 3: Bivariate Zusammenhänge für eine Reichtumsgrenze oberhalb von 300% des durchschnittlichen Nettoeinkommens- und Vermögens.....	42
Tab. 4: Multivariate Zusammenhänge für eine Reichtumsgrenze oberhalb von 300% des durchschnittlichen Nettoeinkommens- und Vermögens.....	43
Tab. 5: Faktorenanalyse der Gründe für Reichtum	48
Tab. 6: Bivariate Zusammenhänge in Bezug auf unterschiedliche Reichtumsgründe	49
Tab. 7: Bivariate Zusammenhänge in Bezug auf unterschiedliche Verwirklichungschancen	54

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: Reichtumsvorstellungen in Deutschland.....	33
Abb. 2: Wahrgenommene Gründe für Reichtum in Deutschland	46
Abb. 3: Beurteilung der Verwirklichungschancen höherer Einkommensbezieher in Deutschland .	53
Abb. 4: „Politischer Einfluss aufgrund hoher Einkommen ist gerecht“ in Abhängigkeit des Alters	55
Abb. 5: Beurteilung der sozialen Konsequenzen von Reichtum.....	57
Abb. 6: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	61
Abb. 7: Zufriedenheit mit den politischen Partizipationsmöglichkeiten in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	62
Abb. 8: Zufriedenheit mit dem Netz der sozialen Sicherung in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	63
Abb. 9: Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	64
Abb. 10: Zufriedenheit mit der Gesundheit in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	65
Abb. 11: Zufriedenheit mit der öffentlichen Sicherheit in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	66
Abb. 12: Zufriedenheit mit dem Familienleben in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	67
Abb. 13: Zufriedenheit mit dem Leben in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	68
Abb. 14: Einstellungen zum gerechten Anteil im Leben nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	69
Abb. 15: Die Entwicklung der sozialen Gerechtigkeit in Deutschland nach dem Einkommensniveau der privaten Haushalte 2005 bis 2007.....	70
Abb. 16: Beurteilung der Chancengleichheit unabhängig von der Herkunft in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	71
Abb. 17: Beurteilung der eigenen wirtschaftlichen Lage nach dem Einkommensniveau der privaten Haushalte 2005 bis 2007	72
Abb. 18: Beurteilung der Steuern nach dem Einkommensniveau der privaten Haushalte 2005 bis 2007.....	73
Abb. 19: Beurteilung der Sozialabgaben nach dem Einkommensniveau der privaten Haushalte 2005 bis 2007	74
Abb. 20: Wahrnehmung der Konflikte zwischen Armen und Reichen in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007	75

1 Einleitung

Soziale Ungleichheit bildet ein Kernthema der Sozialwissenschaften, seit die noch ungelöste „soziale Frage“ als Folge der Verwerfungen der Industrialisierung neue Formen der gesellschaftlichen Organisation und Integration notwendig machte. Bis heute hat die empirische Sozialforschung zu Erkenntnissen über soziale Ungleichheit ebenso wie zur Erhellung des Zusammenhangs von sozialer Positionierung und der Beurteilung von „Ungleichheitsregimes“ beigetragen (vgl. Biester 2005, Wegener 1999, Sandberger 1994, Mayer 1975). Den Untersuchungsgegenstand dieser Analysen bildete die gesamtgesellschaftliche Verteilung von Einkommen und Vermögen. Dimensionen der Einstellungen zur sozialen Ungleichheit waren z.B. gleichheitsbezogene Wertvorstellungen, Perzeptionen und Bewertungen von Verteilungen und Ungleichheitsstrukturen sowie Einstellungen zu Legitimationsprinzipien und Verteilungsmechanismen (vgl. Noll/Christoph 2004). Einstellungen zum Reichtum blieben weitgehend ein Dunkelfeld der Forschung.

1.1 Thematisierung von Reichtum

Fragen zum Reichtum als einem der beiden Pole sozialer Ungleichheit tauchen in bisherigen quantitativen Studien nur vereinzelt auf und werden nicht systematisch behandelt. Nicht zuletzt mit den beiden Armuts- und Reichtumsberichten der Bundesregierung (2001 und 2005) wurde Reichtum zum Gegenstand einer breiteren öffentlichen Debatte, nachdem in den Jahren zuvor die Befassung mit „ostentativem Luxus und Reichtum verpönt gewesen“ war (vgl. Andress/Kronauer 2006: 34). Obwohl in der sozialwissenschaftlichen Literatur inzwischen von einer zunehmenden Armut trotz Reichtum gesprochen wird (ebd.: 44 ff.) und weitgehend unwidersprochen konstatiert werden kann „Die Reichen werden reicher – auch in Deutschland“ (Bergmann 2004), halten sich moralische Urteile darüber in Grenzen. Im übrigen sind die zunehmenden Einkommens- und Vermögensungleichheiten auch in der sozialwissenschaftlichen Literatur gut dokumentiert (vgl. Ullrich 2005: 169-176). Die Bevölkerung reagiert indes gelassen auf den ungleich verteilten Reichtum, wirkt aber auch am individuellen Streben nach materiellem Reichtum desinteressiert. Allerdings führen die signifikanten Erhöhungen der Managergehälter auf internationales Niveau zu massiven Irritationen in der Öffentlichkeit und werden von der Mehrheit der Bevölkerung abgelehnt.

„Reich werden – (k)ein Thema für die Deutschen“ – so lautet der Titel einer repräsentativen TNS Infratest-Studie, die im Juli 2007 vorgestellt wurde.¹ Für knapp die Hälfte der Deutschen sei finanzieller Reichtum als Lebensziel nicht wichtig, auch erwerbslose Personen hielten den Anspruch, reich zu werden, für unbedeutend. Bei jüngeren Frauen und Männern nehme diese Zurückhaltung ab, dennoch kommt Infratest zu dem Ergebnis, dass die Hoffnungen und Erwartungen der Deutschen auf finanziellen Reichtum eher bescheiden ausfallen. Wichtig erscheint auch, dass die „Arbeitsethik“, das heißt, die Frage, wie Reichtum erworben wurde, für die Befragten eine große Bedeutung zu haben scheint.

Soziologische Sichtweisen entsprechen diesen Befunden nur teilweise. So wird auf die Leitbildfunktion von finanziellem Reichtum abgehoben. Der Soziologe Thomas Druyen verweist auf die allgegenwärtige Attraktivität von Reichtum. Es gebe kaum jemanden, der

¹ Vgl. www.tns-infratest.com (Pressemeldung vom 16.7.2007).

noch nicht darüber nachgedacht hätte, wie es wäre, reich zu sein. Was es bedeuten würde, nicht mehr arbeiten zu müssen. „Ein Leben ohne Sorgen. Reichtum suggeriert die Erfüllung aller Wünsche. Die Hoffnung, reich zu werden, hat sich dementsprechend in unserem Alltagsverstand eingenistet“ (Druyen 2007: 15). Noch lapidarer formulierte es Espenhorst (1997: 163): „Ganz offensichtlich ist Reichsein schön. Allwöchentlich hoffen Millionen von Lottospielern auf sechs Richtige.“ Mit dem Traum vom finanziellen Reichtum, der die Individuen in modernen Gesellschaften antreibe (Druyen 2007: 17), scheint die Vorstellung verbunden, Geld verringere gewisse Abhängigkeiten, mache gleichsam frei von Zwängen, die ein selbstbestimmtes Leben behindern. Daher wird Geld auch als „Handlungsorientierung“ mit entsprechenden Wahlmöglichkeiten verstanden (Kellermann 2005).

Simmel hat in seiner „Philosophie des Geldes“ auf die Möglichkeiten verwiesen, die Geldreichtum mit sich bringen kann und die den Reichen gegenüber dem Armen oder Ärmeren privilegiere. Er spricht von einem „Superadditum des Reichtums“, das mit dem „unearned profit“ der Bodenrente vergleichbar sei (vgl. Simmel 1989: 274). Während Simmel nachwies, dass Geld zunehmend als zentrales Bindeglied in der kapitalistischen Gesellschaft fungiert, verweist Veblen in seiner *Theory of the Leisure Class* (1899, 2007) darauf, dass Geldreichtum auch als Motor gesellschaftlicher Entwicklung verstanden werden kann. Damit verbunden waren in Veblens Studie über die nordamerikanische Gesellschaft Akkumulation, Konkurrenz, Innovation und soziale Differenzierung. Letztere manifestierte sich durch eine Pluralisierung von Lebensstilen, die insbesondere bei den Wohlhabenden zu einem bisweilen bizarren Konsumverhalten und ungehemmtem Müßiggängertum führten. Reichtum als Lebensstil – exklusive Konsumprodukte (Luxusgüter) oder exklusives Freizeitverhalten (Sport, Kultur, Reisen) lassen sich in Anschluss an Bourdieu (1982) oder Imbusch (2002: 223 ff.) als wichtige symbolische Objekte oder Formen bezeichnen, welche die feinen Unterschiede zur Mehrheitsgesellschaft markieren. Sie sind Bestandteil einer „Psychologie des Wohlstandes“ (Scitovsky 1989), in der Lebensqualität, übersetzt als Glück, Zufriedenheit, Wohlbefinden und nicht zuletzt als angemessenem Lebensstandard (vgl. Nussbaum/Sen 1990, Bellebaum/Barheier 1994, Spellerberg 1996), einen prominenten Rang einnimmt.

In der des Öfteren konstatierten postindustriellen, individualisierten Erlebnisgesellschaft mit ihren vielfältigen Erlebnismärkten, in der Individuen zur Selbstbeschäftigung und Selbstverwirklichung neigten und Attribute wie Geiz, Neid, Aufstiegsstreben nicht mehr die Bedeutung wie in den 1950er und 1960er Jahren hätten (vgl. Schulze 2005: 541 f.), verflüchtigte sich der Gegensatz von Armut und Reichtum. Mitunter hätten sich die Lebensstile zwischen den sozialen Schichten angeglichen, Geld werde für reflektierte Erlebnisziele benötigt. Die neue Polarität heiße „arm im Gegensatz zu selbstbestimmt“ (Schulze 1997: 283). Reichtum bedeutet, so ließe sich der Autor interpretieren, ein selbstbestimmtes, gleichsam reflektiertes Leben, Konsumieren, Genießen – sinnvolle und nachhaltige Lebensgestaltung anstelle einer optimierten Nutzung primär konsumorientierter Wahlmöglichkeiten (vgl. Schulze 2006: 15).

Vor diesem Hintergrund wird der „Bedeutungsreichtum des Reichtumsbegriffes“ (Volz 2002) offensichtlich. Reichtum bedeutet nicht nur materieller Reichtum. Der Reichtumsbegriff hat anthropologische Konnotationen, wenn er als „LebensMittel“ bzw. als „Quelle des Leben-Könnens“ im Sinne von Ressourcen und Fähigkeiten verstanden wird. Er hat mit Macht zu tun, was sich an der etymologischen Verknüpfung von „Reich“ im Sinne von „Imperium“ ableiten lässt. Und er hat eine ontologische Funktion, in dem Reichtum ein sorgenfreies, genussvolles Leben ermöglichen kann (vgl. Volz 2002).

Gleichwohl hängt letztlich vieles von der Verfügbarkeit oder Nichtverfügbarkeit von Geldreichtum ab, wie Simmel herausgearbeitet hat. Dieser verknüpfe die Freiheit des Wählen- und Zugreifenkönnens, der weitgehenden Autonomie und Zeitsouveränität und dergleichen mehr. Eine „Soziologie des Wohlstandes“ (Schulze 1997) mit unterschiedlichen persönlichen Möglichkeitsräumen und -potenzialen in wohlfahrtsstaatlich verfassten Gesellschaften, die gleichwohl durch soziale Ungleichheiten gekennzeichnet sind (vgl. Rügemer 2003), kommt um die Erkenntnis nicht herum, dass ungleiche Lebensverhältnisse ungleiche Teilhabe- und Verwirklichungschancen mit sich bringen. Daran knüpft Sen (2002) an, der Reichtum von materiellen Deutungen nicht entkoppeln will, sondern in einem umfassenderen Sinne angewendet sehen möchte. Teilhabe- und Verwirklichungschancen sind stark an den sozialen Status gekoppelt, der auf dem Geldeinkommen und -vermögen, dem kulturellem und sozialen Kapital des Einzelnen basiert. Ein Verweis auf die neuere Elitensoziologie mag genügen. Hartmann (1996, 2002) konnte nachweisen, dass Spitzenkarrieren in vielen gesellschaftlichen Teilsystemen sehr stark von der sozialen Herkunft des Bewerbers abhängig sind. Zwar könnten Leistung und Qualifikation nicht negiert werden, doch die vielfach auftretenden personellen Kontinuitäten ließen Rückschlüsse auf die tendenziell privilegierte soziale Herkunft und den privilegierten Lebensstil vieler Führungskräfte zu (vgl. Kraus 2003). „Der Reiche“, konstatiert Deutschmann (2001: 21), sei Durchschnittsbürgern nicht nur in einem quantitativen, sondern auch in einem qualitativen Sinne überlegen. „Er ist in der Lage, nach eigener Entscheidung über die Welt des irdischen Reichtums zu disponieren: Was er wann, wo, bei wem erwirbt, ob er überhaupt kauft – alles seine autonome Entscheidung. Noch mehr: der Geldvermögensbesitzer ist nicht nur, er weiß sich auch frei.“ Sein Geldvermögen öffnet Wahl- und Zugangsmöglichkeiten, Handlungspotenziale und Anerkennungsformen, die exklusiven Charakter annehmen können, sei es in politischer Hinsicht, Stichwort Geld und Politik (Phillips 2003; Krysmanski 2006), auf kulturell-medialer Ebene (Stichwort Showbusiness) oder im caritativ-wohlätigen Bereich.

Reichtum wird, das zeigt der kurze sozialwissenschaftliche Einblick, relativ breit gesehen; er umfasst nicht nur eine finanzielle, sondern auch eine nicht-finanzielle Dimension. Der einführende Überblick zeigt auch, dass zum einen die individuelle Perspektive von Reichtum im Sinn von Verwirklichungschancen des Einzelnen thematisiert wird, zum andern wird die gesellschaftliche Bedeutung von Reichtum angesprochen.

Welchen Stellenwert und welche Bedeutung Reichtum in seinen verschiedenen Dimensionen in der Bevölkerung hat, darüber gibt es bisher kaum Erkenntnisse. Zwar gibt es detaillierte Kenntnisse über die Verteilung von Einkommen und Vermögen und damit auch über Reichtum; die Armuts- und Reichtumsberichte sind dafür ein Beispiel. Über die subjektiven Einstellungen der Menschen zu Reichtum, ihre Wahrnehmung und Bewertung der verschiedenen Ausprägungen von Reichtum für sich und in der Gesellschaft, können aber nur teilweise Aussagen gemacht werden. Systematische repräsentative Aussagen darüber gibt es unseres Wissens nicht.

1.2 Reichtum als Problem sozialer Wahrnehmung

An diesem Befund setzt dieser Beitrag an. Im Mittelpunkt der Untersuchung steht die subjektive Dimension von Reichtum, d.h. die Einstellung der Menschen zu Reichtum. Die zentrale Fragestellung richtet sich auf die Wahrnehmung und Bewertung von Reichtum. Nach dieser subjektiven Sichtweise ist jemand reich, der von seinen Mitmenschen als reich

definiert wird.² Der Hintergrund dafür ist zumeist, dass die sozioökonomischen Unterschiede so weit vom Maßstab der Gleichheit abweichen, dass in den Augen der Menschen eine markante und dauerhafte Privilegierung erfolgt. Reichtum kann als akzeptabel und unproblematisch betrachtet werden und ist dann ein unauffälliger Bestandteil der gesellschaftlichen Differenzierung. Reichtum stellt ein gesellschaftliches Problem dar, wenn die Menschen ihn als Problem sehen, ihn ablehnen oder kritisieren. Die Einstellungen zum Reichtum sind also fundamental, denn sie entscheiden über den Stellenwert von Reichtum in der Gesellschaft.

Diese Einstellungen werden vor allem auf zwei Weisen gebildet, durch die Primärerfahrungen, die Menschen unmittelbar mit reichen Personen gemacht haben, und mittelbar durch die Medien, die über Reiche berichten. Aufgrund dieser verschiedenen Einflussfaktoren ist von keinem hohen Konsens bei den Einstellungen, sondern von einem Pluralismus von Einstellungen zum Reichtum auszugehen. Diese pluralistischen Einstellungen betreffen allgemeine Vorstellungen von Reichtum, Beurteilungs- und Bewertungskriterien für Reichtum, Einstellungsunterschiede zwischen Arm und Reich sowie mit Armut und Reichtum verbundene Spannungspotentiale.

Sicherlich ist es schwierig, aussagefähige Erkenntnisse über Reichtum zu gewinnen, noch schwieriger als dies für die Armut der Fall ist. In diesem Beitrag beschränken wir uns auf Einstellungen zum Reichtum, wie sie in der Bevölkerung präsent sind, und wir verwenden aus Datengründen teilweise Hoch- und Niedrigeinkommen, die uns als Proxy für Reichtum und Armut dienen.

Konzeptionell orientiert sich dieser Beitrag am Capability-Ansatz von Amartya Sen, der mit dem in Deutschland verbreiteten Lebenslagen-Konzept (vgl. Sen 2002, Volkert 2005) große Ähnlichkeiten aufweist. Reichtum und Armut werden hierbei als hohes bzw. niedriges Ausmaß an Verwirklichungschancen in den verschiedenen Lebensbereichen der Individuen aufgefasst. Dieser Ansatz berücksichtigt neben Einkommen, Vermögen und Konsum als den klassischen Indikatoren sozialer Ungleichheit auch nicht-materielle Aspekte wie Gesundheit und Bildung. Die Analyseperspektive bezieht sich in den folgenden Ausführungen auf Reichtum in diesem breiten Sinn.

Der kurze Überblick über sozialwissenschaftliche Sichtweisen hat gezeigt, dass eine elaborierte Theorie des Reichtums und seiner Wahrnehmung nicht existiert; eine solche kann auch kurzfristig nicht entwickelt werden. Insbesondere zur subjektiv wahrgenommenen Welt des Reichtums fehlt es an systematischen Konzepten. Allerdings gibt es einige Hypothesen und Überlegungen, die für eine Analyse des Reichtums herangezogen werden können.

Reichtum wird – ebenso wie Armut – selten aus einer analytisch-neutralen Perspektive diskutiert. Typische Positionen stellen die Neid- und die Überheblichkeitsperspektive dar, die im Folgenden kurz erläutert werden, weil sie in der öffentlichen Diskussion größere Bedeutung haben (vgl. Haubl 2001). Die Behauptung der Neidtheorie ist, dass die kritische Befassung mit Reichtum auf einem universellen Neidtrieb derjenigen beruht, die nicht reich sind. Die Neidperspektive wird herangezogen, um Kritik am ungleich verteilten Reichtum zu diskreditieren.³ Wem Neid unterstellt wird, der kann kaum noch rationale

² Der berühmte Satz von W.I. Thomas lautet: „Wenn Menschen Situationen als real definieren, sind sie real in ihren Konsequenzen.“

³ „Der Neid ist eine im Menschen viel zu tief angelegte und allgegenwärtige Reaktionsweise, um je dem Missbrauch durch Politiker oder Revolutionäre entzogen werden zu können.“ (Schoeck 1966: 277)

Kritik am Reichtum üben, weil alles auf das „unlautere“ Motiv des Neides zurückgeführt wird. Die Neidthese hat eine Schutzfunktion vor Kritik und scheint aus diesem Grund zweifelhaft.

So wie der Blick von unten auf die Reichen vorschnell mit Neid gleichgesetzt wird, so wird umgekehrt die Kritik der Reichen an den Einstellungen der Nicht-Reichen als dünkelfhaft bzw. als psychologisches Abwehrverhalten betrachtet.⁴ Wenn den Reichen pauschal Überheblichkeit unterstellt würde, dann würden ihnen ebenfalls alle Verteidigungsmöglichkeiten genommen. Der Problematik von Reichtum werden beide Positionen nicht gerecht.

Wenn Reichtum nicht als legitim anerkannt wird, können daraus gesellschaftliche Probleme und Konflikte resultieren. Aus individueller und gesellschaftlicher Sicht können diese Legitimitätsprobleme (unerwünschte) Auswirkungen auf die Motivationsstrukturen und auf die Verwirklichungschancen, soziale Exklusion und Segregation sowie soziale Spannungen und Konflikte haben.

- Reichtum, der dem Legitimitäts- und Akzeptanzglauben der Bevölkerung entspricht, ist ein selbstverständlicher und unproblematischer Sachverhalt. Erst wenn Reichtum als illegitim angesehen wird, wenn sein Erwerb oder seine Verwendung als ungerecht betrachtet werden, entsteht ein gesellschaftliches Problem. Der Legitimitätsglaube erfordert, dass Reichtum auf legitime Weise erworben und verwendet wird und ihm diese Anerkennung von der reichen ebenso wie der nicht-reichen Bevölkerung zuteil wird.
- Reichtum beeinflusst die Motivation im Hinblick auf die Leistungsbereitschaft der Menschen innerhalb und außerhalb des Erwerbssystems. Eine wichtige Funktion von Reichtum ist es, Leistungsanreize zu setzen, d. h. durch Intensivierung der eigenen Leistung nach den Wohltaten des Reichtums zu streben. Allerdings wird einer ungerecht hohen ebenso wie einer ungerecht niedrigen Entlohnung eine ungünstige Wirkung auf die Leistungsmotivation zugeschrieben. Undifferenzierte Belohnungen führen ebenso wie extrem hohe Belohnungen, die für andere unerreichbar sind, vermutlich zu Demotivation, Resignation und Rückzug⁵. Eine überzogene Einkommensdifferenzierung kann ihre Anreizfunktion für das Leistungspotential nicht erfüllen.
- Reichtum wird als ein hohes Maß an Verwirklichungschancen verstanden und diese sollen die Gleichheits- und Gerechtigkeitsgefühle der Menschen nicht verletzen. Die unterschiedliche Wahrnehmung, die Menschen von ihren Verwirklichungschancen haben, ist eine Ungleichheitsdimension, die sich insbesondere den normativen Grundlagen der Gesellschaft zufolge nicht unbegrenzt entwickeln sollte.
- Reichtum kann – ebenso wie Armut – von sozialer Exklusion und sozialer Segregation begleitet werden. Soziale Exklusion bedeutet bei den Reichen, dass sie von sozialen Kontakten ausgeschlossen werden bzw. sich diesen selbst entziehen, dass ih-

⁴ 1899 schrieb Thorstein Veblen in seiner „Theorie der feinen Leute“: „Die konservative Einstellung der reichen Klasse liegt so offen zutage, dass sie sich mit der Zeit zu einem Merkmal der Ehrbarkeit entwickelte und einen gewissen ehrenhaften, dekorativen Wert erwarb.“ (Veblen 2007: 150)

⁵ Dies ist interessanterweise eine Position, die im konservativen Umfeld entwickelt wurde.

nen soziale Anerkennung versagt wird und sie häufiger zum Opfer kriminellen Verhaltens werden. Soziale Segregation bedeutet die räumliche Abschließung der Reichen in speziellen Wohngebieten unter Anwendung höherer Sicherheitsstandards. Sowohl soziale Exklusion wie soziale Segregation sind in Deutschland weniger verbreitet als in anderen Ländern, aber es gibt sie als unerwünschte Erscheinungsformen.

- Reichtum tangiert den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Zu starke Spannungslinien zwischen ärmeren und reicheren Bevölkerungsgruppen rufen Konflikte hervor und gefährden die Integration der Gesellschaft.

Diese Hypothesen sind der Bezugspunkt für die folgenden Ausführungen. Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen die (subjektiven) Wahrnehmungen von Reichtum, Gründe und Legitimität von Reichtum sowie gesellschaftliche Implikationen von Reichtum.

1.3 Methodologische Aspekte

Die vorliegende Untersuchung ist eine explorative Studie in einem relativ unbekanntem Dunkelfeld. Sie leitet deskriptive Fragestellungen aus der öffentlichen und der sozialwissenschaftlichen Diskussion ab und versucht sie zu beantworten. Wo es der Kenntnisstand zulässt, werden theoretische Argumente zur Erklärung vorgebracht bzw. eine tentative Theoriebildung versucht. Die Studie ist theorieorientiert und zieht empirische Befunde zur Illustration und Prüfung von Aussagen heran. Empirische Befunde liegen vor allem in Form von Interviews aus telefonischen Umfragen, Gruppendiskussionen und Einzelinterviews vor. Eine Kernidee besteht darin, die Menschen selbst zu Wort kommen zu lassen.

Die Untersuchung erfolgt durch eine Kombination von Massendaten und von Einzelfalldaten. Ihre Integration in einen Forschungszusammenhang liefert Einsichten für eine einerseits breit streuende und repräsentative sowie andererseits eine alltagsnahe und anschauliche Analyse der Einstellungen der Bürger.

Bei den qualitativen Einzelinterviews und Gruppendiskussionen diene die Frage „Was verstehen Sie unter Reichtum?“ als Einstieg in die Thematik. Ab wann bezeichnen die Diskutanten einen privaten Haushalt als reich, welche private Vermögenshöhe (Geld- und Sachvermögen) muss existent sein? Ein weiterer thematischer Block befasste sich mit der Beurteilung von Reichtum. Beurteilt werden sollte, welche Vor- und Nachteile die Diskutanten mit der Existenz von Reichtum in der Gesellschaft verbinden. Von besonderem Interesse war hierbei, wie die Teilnehmer die großen Unterschiede zwischen Managergehältern und den Durchschnittseinkommen beurteilen. Ziel war auch, zu erfahren, welche Diskrepanzen zwischen der Selbst- und Fremdeinschätzung von Reichen bestehen. Weiterhin wurde Bezug genommen auf die Problemdimensionen „Geschütztes Wohnen“ für Reiche und Auswanderungstendenzen reicher Menschen (z.B. in die Schweiz oder nach Monaco).

Die Fragestellungen für die Analyse repräsentativer Daten orientieren sich an grundlegenden Aspekten der Reichtumsproblematik: Was wird überhaupt als Reichtum betrachtet? Ist es ein materielles Konzept oder spielen auch immaterielle Dimensionen eine Rolle? Ab welchen Grenzen wird von Reichtum gesprochen und wie sehen diese bei Einkommens-Reichtum und wie bei Vermögens-Reichtum aus? Wie wird Reichtum begründet und legitimiert, welche Privilegien sind mit Reichtum verbunden? Impliziert Reichtum, der als in-

akzeptabel und illegitim angesehen wird im Verhältnis zur Armut gesellschaftliche Spannungen und Konflikte?

Das Datenmaterial für die qualitativen Analysen wurde mit Hilfe von drei Gruppendiskussionen und fünf Einzelinterviews erhoben. Mit Mitgliedern der reichen Oberschicht erfolgten Einzelinterviews, weil die ausgewählten Personen einem Gruppeninterview distanziert gegenüberstanden. Das Einzelinterview bietet einen Rahmen, in dem der Interviewte mehr zu Wort kommen kann, dadurch gewinnt das Gespräch an Tiefe und eignet sich besonders für exklusivere soziale Kategorien (vgl. Häder 2006). Die Auswertung erfolgte im Rahmen des „interpretativen Paradigmas“, das heißt, sie basiert auf einem inhaltsanalytischen Verfahren, womit subjektive Formen der Wahrnehmung, Verarbeitung und Deutung gesellschaftlicher oder milieuspezifischer Strukturen und Erfahrungen herausgearbeitet werden (vgl. Lamnek 2005).

Außerdem wurden zwei Gruppen für Gruppendiskussionen rekrutiert, die sich aus Mitgliedern der Unter- und Mittelschicht zusammensetzten, sowie eine homogene Gruppe, die aus Angehörigen der Unterschicht bestand. Das Gruppendiskussionsverfahren zeichnet sich durch eine große Nähe zur alltäglichen Gesprächssituation aus. Es bietet ein Forum für widersprüchliche Meinungen sowie für spontane Reaktionen der Teilnehmer/innen (Kromrey 2002). Dadurch können tiefer gehende Wahrnehmungs- und Deutungsmuster, die das Thema „Reichtum“ betreffen, in ihrem inneren Zusammenhang analysiert und der Einfluss diskursiver Praktiken und die Bildung bzw. Beeinflussung von Einstellungen, Meinungen, Informationen, Argumenten und Begründungszusammenhängen näher bestimmt werden (Bohnsack 2006).

Die repräsentative Analyse basiert auf den Umfragedaten, die im Rahmen der Sozialstaats-surveys, hauptsächlich 2007, aber auch 2005 und 2006, erhoben wurden. Grundgesamtheit ist die Wohnbevölkerung in Deutschland ab dem 18. Lebensjahr, wobei in Rechnung zu stellen ist, dass aufgrund von Sprachbarrieren jene Bevölkerungsgruppe unzureichend einbezogen wird, die über keine bzw. unzureichende Deutschkenntnisse verfügt. Die Fragebögen bestehen aus einem feststehenden und einem variablen Teil, sodass Fragen zur Reichtumsproblematik ohne Änderung des Gesamtumfangs integriert werden konnten. Für die 2007 aufgenommenen neu entwickelten Fragen über Einstellungen zum Reichtum wurde vorab ein Pretest auf ihre Eignung durchgeführt.⁶

Die Untersuchung enthält sowohl Einzelfall- als auch Massendatenanalysen. Die erste Untersuchungsperspektive geht von Einzelinterviews und Gruppendiskussionen aus, die sich auf ausgewählte Aspekte der Reichtumsproblematik beziehen. Dabei handelt es sich um die Sichtweisen von Ober-, Mittel und Unterschichtenangehörigen bezüglich des Reichtums an sich und die Vor- und Nachteile von Reichtum, sowie das Selbst- und Fremdbild von Reichen (Kap. 2). Die zweite Untersuchungsperspektive befasst sich auf der Grundlage von repräsentativen Umfragen in Deutschland, vor allem den Sozialstaatssurveys 2006 und 2007, mit Einstellungen zu zentralen Aspekten des Reichtums. Im Einzelnen werden Fragen zur Definition von Reichtum durch die Bevölkerung behandelt, zum Problem der Akzeptanz bzw. Legitimität von Reichtum, zur Frage der gesellschaftlichen Auswirkungen von Reichtum sowie zum Spannungspotential zwischen Hoch- und Niedrigeinkommen (Kap. 3 bis 5).

⁶ Vgl. detaillierter zur quantitativen Befragungsmethodik Krömmelbein u.a. 2007, 45ff.

2 Sichtweisen und Probleme von Reichtum

Auf dem Expertenworkshop „Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung“ (2006) wurden anhand der Einkommens- und Vermögens- und der Elitenforschung Überlegungen zur Erweiterung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung angestellt. Insbesondere ging es um die Frage, „was als Reichtum gelten soll“ und welche methodischen und begrifflichen Kriterien angewandt werden könnten, um „die diffuse begriffliche Fassung von Reichtum“ (Thönnies 2006: 10) klarer zu definieren. Die vorgetragenen Impulsreferate sollten dazu beitragen, Fragen zur Reichtums- und Elitenforschung auf der Basis objektiver Indikatoren (soziale Herkunft, Bildung, Einkommens- und Vermögensverhältnisse) zu spezifizieren.

Die subjektive Beurteilung oder Wahrnehmung der Bürgerinnen und Bürger zum Thema Reichtum wurde von den Experten nur ansatzweise angesprochen. Hier besteht noch Forschungsbedarf, denn auch aus soziologischer Perspektive steht „dem vermeintlich klaren und gut konturierten Bild der Reichen und des Reichtums in Deutschland, das bei den allermeisten wohl durch die bunten Bilder der Regenbogenpresse oder durch Lifestyle-Sendungen im Fernsehen seine phänomenologische Prägung in Form einer luxuriösen Lebensführung, übergroßen Anwesen, `dicken` Autos, teurer Kleidung (...), Enthobenheit von der Arbeit (...) und einer Geld-spielt-keine-Rolle-Mentalität hinterlassen hat, ein äußerst geringes, sozialwissenschaftlich fundiertes Wissen“ über den gesellschaftlichen Reichtumsbegriff und die Lebensführung der Reichen gegenüber (vgl. Imbusch 2002: 213).

Folgt man dieser Analyse, dann fehlt es an detaillierten Informationen darüber, was Menschen über Reichtum denken, wann jemand reich und ob Reichtum legitimer Bestandteil einer funktional differenzierten Gesellschaft ist. Was bedeutet „reich sein“? Wann ist jemand reich und welche gesellschaftlichen Vor- und Nachteile ergeben sich daraus? Welche Gerechtigkeitsvorstellungen lassen sich erkennen und wie sieht es mit den Verwirklichungs- und Teilhabechancen aus? Und ist Reichtum überhaupt eine messbare soziologische Kategorie? Worin bestehen die Unterschiede zwischen den „Reichen“, den Mittel- und Unterschichten bei der Beurteilung von Reichtum? Gibt es Gemeinsamkeiten?

Im Folgenden bevorzugen wir einen offenen Zugang zu unserem Forschungsfeld.⁷ „Reiche“ erscheinen als eine heterogene und privilegierte soziale Gruppe. Reichtum dient als

⁷ In Kap. 1.3 wurden Fragestellung und Methode dargelegt. Die folgenden Bemerkungen verstehen sich als Hinweise zur Rekrutierung der Teilnehmer. Während sich die Teilnehmer für die beiden gemischten Mittel- und Unterschichtengruppen (G1 und G2) problemlos rekrutieren ließen, verhielt es sich bei der Rekrutierung von Unter- und Oberschichtangehörigen anders. Es zeigte sich, dass insbesondere Menschen mit niedrigem Bildungsstatus Vorbehalte hatten. Anders verhielt es sich bei Menschen mit höherem Bildungsabschluss. Es war wesentlich einfacher, arbeitslose oder einkommensschwache Akademiker zu rekrutieren als sogenannte „bildungsferne“ Menschen. Dieses Merkmal kennzeichnet die Zusammensetzung der Unterschichtengruppe (G3). Die Mehrzahl der reichen Personen, mit denen Kontakt aufgenommen werden konnte, lehnte die Teilnahme an einer Gruppendiskussion in erster Linie mit dem Argument ab, nur ungern in einem quasiöffentlichen Rahmen (Gruppendiskussion) gesehen zu werden, geschweige denn mit anderen Wohlhabenden die eigene, private Sichtweise über Reichtum zu diskutieren. Insgesamt wurden 10 Frauen und 10 Männer, im Alter von 19 Jahren bis 80 Jahren befragt. Für die Rekrutierung der Einzelinterviews (E1 bis E5) unterschieden wir weiterhin zwischen ererbtem und erarbeitetem Reichtum, sogenannte „Neureiche“ oder „Erfolg-Reiche“ (z. B. prominente Stars) konnten nicht befragt werden. Bei E1 handelt es sich um einen Frankfurter Unternehmer, E2 ist Erbin eines großen Immobilien und Geldvermögens, E3 leitet ein zahnmedizinisches Familienunternehmen, E4 arbeitet in der Werbebranche und besitzt Immobilienvermögen und E5 ist Direktor in einem bekannten mittelständischen Unternehmen. Das Alter der Befragten liegt zwischen 38 und 63 Jahren.

Basis, um autonom zwischen vielfältigen Formen sozialen Handelns, Wertvorstellungen und Lebensstilen wählen bzw. diese auch mit beeinflussen zu können (vgl. Imbusch 2003: 21). Was Reichtum ist, wird im Rahmen unterschiedlicher Konzepte verschieden definiert. Er ist eine herausgehobene Lebenslage, die „die Gesamtheit vorteilhafter Lebensbedingungen eines Menschen“ umfasst (Hradil 2001: 373). Er ist auch ein privilegierter Lebensstil, dessen Gestaltung weitgehend nach den Vorstellungen der Reichen erfolgt und er ist eine besondere Form der Lebensqualität, in der materielle und immaterielle Komponenten ihre spezifische Kombination bilden. Ausgegangen wird von einer Pluralität von Reichtumsvorstellungen, die es, wenn möglich, auch schichtenspezifisch zu unterscheiden gilt und die verschiedene Möglichkeitsräume und –potenziale umfassen (vgl. Schulze 1997).

2.1 Die Wahrnehmung von Reichtum

Was verstehen die Befragten unter Reichtum, wann ist jemand in ihren Augen „reich“? Erkenntnisleitend sind subjektive Reichtumsvorstellungen und mögliche Korrelationen zu den quantitativen Ergebnissen (s. Kap. 3). Die subjektiven Einschätzungen übersetzen Reichtum als multidimensionalen Begriff, der materielle und immaterielle Deutungen zulässt:

„Da würde ich [...] sagen, dass es unterschiedliche Arten von Reichtum gibt. Also, es gibt einmal den Reichtum an Geld, es gibt den Reichtum an Glück, den Reichtum, dass dein Körper gesund ist, das ist auch Reichtum, hat auch nicht jeder.“ (G1 B)

Vorrang hat für die meisten Befragten die eigene Gesundheit. Dieser nicht überraschende Befund deckt sich mit der Erkenntnis, dass sich Faktoren wie Gesundheit und eigenes Wohlbefinden in postindustriellen modernen Gesellschaften zu Schlüsselfaktoren entwickelt haben, die einen vergleichbaren Stellenwert haben wie materiell bedingte Ungleichheit. Hinzu kommen für die Gruppendiskussionsteilnehmer Aspekte wie Glück, Bildung und ausreichender Geldbesitz, um die persönliche Sicherheit gewährleisten und die individuelle Autonomie (oder Freiheit) aufrechterhalten zu können. Reichtum sei dann vorhanden, wenn man sich in vielerlei Hinsicht sicher fühlen könne. Zu einem sorgenfreien Leben zählen familiäre, berufliche, gesundheitliche, finanzielle sowie staatliche Sicherheiten. Unter Freiheit assoziieren viele Teilnehmer die Möglichkeit, eigenen Interessen nachgehen zu können, *„ohne das Gefühl, das Denken, immer Geld verdienen zu müssen.“ (G1 C)*. Der Faktor Bildung – für Angehörige der Mittel- und Oberschicht scheinbar eine Selbstverständlichkeit – nahm für einige Mitglieder der Unterschichtengruppe einen zentralen Stellenwert ein. Die Möglichkeit der Partizipation an Bildungsangeboten wurde vorwiegend von jüngeren Teilnehmern als Reichtum hervorgehoben. Hierbei zeigte sich, dass die soziale Herkunft als Schlüssel für Teilhabe- und Verwirklichungschancen angesehen wird. Eine ALGII-Empfängerin meinte:

„Oder vielleicht noch geistiger Reichtum als Ergänzung, da hätte ich gesagt, Bildung als Möglichkeit, Wissen zu erwerben. Das ist ja auch nicht bei allen Menschen gegeben.“ (G3 C)

Die Analyse ergibt einen Zusammenhang zwischen dem soziodemografischen Faktor Alter und den Argumentationsmustern der Teilnehmer. Mit zunehmendem Alter gewinnen die einzelnen Facetten von Reichtum an Bedeutung. Die folgenden beiden Zitate eines 25-jährigen Studenten und einer 74-jährigen Rentnerin verdeutlichen dies:

„Ich sehe das [...], dass ja erst mal die berufliche Sicherheit und damit ja auch die finanzielle Sicherheit...das ist erst mal der größte Wunsch, den man in meinem Alter hat und der Rest kommt dann, das gehört dann mit dazu.“ (G2 D)

„Ich verstehe unter Reichtum nicht nur Geld. Dazu gehört für mich Gesundheit, ein gutes und friedliches Familienleben und dann natürlich ein bisschen Geld, damit man das einigermaßen hin bekommt. Aber in erster Linie Friede, Gesundheit und dann kommt das Geld.“ (G2 B)

Trotz dieser – von monetären Gesichtspunkten teilweise entkoppelten – Wahrnehmungsvielfalt stellt sich die Frage nach finanziellen Gesichtspunkten. Von Interesse erschien uns, ab welchem monatlichen Nettoeinkommen ein privater Haushalt als „reich“ eingestuft wird. Die Teilnehmer der drei Gruppen taten sich schwer damit, ein konkretes Haushaltsnettoeinkommen zu nennen, ab dem ein privater Haushalt reich ist. Für viele fing Reichtum da an, wo am Ende des Monats noch ein gewisser Geldbetrag übrig ist. Ein 47-jähriger Angestellter erklärte:

„Wenn man so viel hat, dass man nach Bestreiten seines normalen Lebensunterhaltes, sich noch ein bisschen Freizeit leisten kann und am Ende noch ein paar Euro übrig bleiben, das ist eigentlich schon Reichtum. Ob das 50, 100 oder 1000 sind. Am Ende des Geldes ist nicht nur Monat übrig, sondern am Ende des Monats ist noch ein bisschen Geld übrig.“ (G2 A)

Das Zitat, das stellvertretend für die Meinung vieler Teilnehmer steht, verdeutlicht zwei Aspekte. Zum einen ist monetärer Reichtum für die meisten zweitrangig. Zum anderen fällt es den Diskutanten schwer, von der persönlichen Ebene zu abstrahieren. Verwiesen wurde vielfach auf die heterogene individuelle Bedürfnisebene. Reichtum fange für jeden bei einem anderen Geldbetrag an. Auf Nachfrage des Moderators wurden demnach unterschiedliche Beträge in Hinblick auf das monatliche Haushaltsnettoeinkommen genannt. Es überwogen Geldsummen im unteren und mittleren Bereich, etwa zwischen 2.000 und 3.000 Euro, was den starken Rekurs auf die eigene soziale Lage unterstreicht und die These zulässig erscheinen lässt, ein Grund- oder Erwerbseinkommen in dieser Höhe ermögliche ein sorgenfreies Leben. Zufriedenheit wird durch geringe, gleichsam sichtbare Einkommensverbesserungen gefördert. Das Streben nach mehr erscheint den meisten Diskutanten demnach unrealistisch, ja unnötig. Nur wenige Diskutanten nannten monatliche Einkommensbeträge im Millionenbereich, was die Deutung von Infratest (2007) untermauert, einer Mehrheit von Deutschen sei monetärer Reichtum nicht wichtig. Soziodemografische Zusammenhänge waren diesbezüglich nicht zu erkennen.

Auf den ersten Blick löste auch ein Großteil der befragten Reichen den Reichtumsbegriff von der materiellen Ebene. Im Mittelpunkt der Antworten standen zunächst postmaterialistische Werte – „Zufriedenheit“, „Herzengüte“, „Begabungen“, „Gesundheit“ etc. Geradezu idealtypisch meinte eine befragte Unternehmerin:

„Also reich ist für mich jemand, wenn er reich an Gesundheit ist, eine intakte Familie hat oder ein intaktes Familienleben hat, eigentlich eine große Familie, wie ich es mir von früher her vorstelle und wie ich es selbst auch noch kenne, nämlich dass meine Mutter, meine Großmutter, meine große Schwester mich mit erzogen haben. Das ist für mich eigentlich Reichtum, nicht das Materielle, dass einer sagt, ich besitze zehn Häuser und zwanzig Autos und eine Yacht und dies und das, das ist für mich nebensächlich.“ (E3)

Es dominiert ein vielschichtiger Begriff von Reichtum, bei dem neben der finanziellen Absicherung die selbstbestimmte Lebensgestaltung, die Möglichkeit einer optionalen Lebens-

führungspraxis, kurz: der Faktor Lebensqualität, zentral erscheint. Ein Frankfurter Unternehmer führte den Aspekt „Zufriedenheit“ an, der seiner Ansicht nach der bestimmende Indikator für Reichtum sei:

„Meine Definition ist einfach, wenn jemand mit dem Geld, das er hat, zufrieden ist, dann ist er reich. Mit den ihm zur Verfügung stehenden materiellen Dingen, es muss ja nicht immer Geld sein, ist er zufrieden. Dann ist er reich.“ (E1)

Eine andere Interviewpartnerin erklärte, dass sich der eigene Reichtum (materiell oder immateriell) immer erst aus dem direkten Vergleich zu anderen Menschen ermessen lässt. Dieser Deutung von „Reichtum“ standen auch andere Sichtweisen gegenüber. Dieselbe Diskutantin nannte auch tendenziell „egoistische“ Motive, etwa die individuelle Unabhängigkeit beim Konsumverhalten:

„Ich kann halt machen, was ich will, ich kann reisen, machen, ich kann in die Business-Class einsteigen, ich kann in ein Hotel gehen, Taxi fahren, [...].“ (E2)

Das Motiv, durch Reichtum vieles tun zu können, wird auch durch konsumorientiertes Verhalten gestärkt und sorgt für Zufriedenheit:

„Für das Individuum persönlich ist Reichtum auch schon ein Glücksgefühl, ich will das gar nicht abstreiten. [...] es ist schon ganz schön, mit seiner Frau in die Stadt zu gehen und zu sagen: O.K., jetzt kaufen wir das oder das. Es ist ja auch eine gewisse Sache, wo man einen kleinen Erfolg dran misst, dass es mir ganz gut geht, ich kann dort hin gehen, der andere macht eine schöne Reise, der andere kauft sich was, der andere kauft sich was für die Wohnung, das ist ja sehr breit gefächert. Aber der Kauf an sich, in einem gewissen Maße, erfüllt natürlich denjenigen, der es kann, mit einem gewissen Glücksgefühl, a) dass er was Neues hat und b) dass er das kann.“ (E1)

Ein anderer Diskutant, der als Direktor in einem mittelständischen Unternehmen tätig ist, hob hervor, dass Reichtum eine relative Größe im Vergleich zu anderen Ländern sei. Trotz einer stark akzentuierten monetären Sichtweise ist jedoch auch für ihn Reichtum mit subjektiven Gefühlen wie Glück und Zufriedenheit verbunden:

„Dann kann Reichtum sein, wenn man mit seiner eigenen Lebenssituation in Einklang ist, wenn man sich weder ständig beklagen, noch ständig unerfüllbare Wünsche artikulieren muss, sondern mit dem was ist hoch zufrieden ist, das ist auch eine Form von Reichtum.“ (E5)

Ein weiterer Interviewpartner verband die individuellen Verwirklichungschancen von Reichtum vor allem mit Freiheit:

„Der Haupt-Benefit von Reichtum wäre für mich Freiheit. Entscheidend ist Freiheit. Ich kann unabhängig von monetären Überlegungen meinen Lebensentwurf leben wie ich will. Ich könnte jetzt einfach sagen, ich mache keine Werbung mehr, ich miete mir irgendwo eine abgewrackte Lagerhalle und mache Kunst, auch wenn mich dafür keiner bezahlt. Weil ich es mir leisten und trotzdem mein Leben leben kann. Das würde ich als reiches Leben empfinden.“ (E4)

Ab welchem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen ein privater Haushalt als reich gilt, konnten die befragten Teilnehmer der Oberschicht nur schwer beantworten. Zwei arbeitende Reiche, die zugleich geerbt haben, gaben relativ niedrige Summen an und es lässt sich nur vermuten, dass damit ein gewolltes Understatement verbunden sein könnte. Der Unternehmer verwies auf die unterschiedlichen Lebenshaltungskosten in einzelnen Bundeslän-

dern: „*Sie können heute in Gera mit 2000 Euro viel reicher sein als in München. Weil die Kosten sehr verschieden sind.*“ (E1). Reichtum fange bereits dort an, wo die Grundbedürfnisse (Essen, Wohnen, medizinische Versorgung) gestillt werden könnten, etwa bei einem monatlichen Nettoeinkommen von 2.000 bis 4.000 Euro.

Dieser Einschätzung standen unterschiedliche Summen der anderen Befragten gegenüber. Die zu den „alten Reichen“ klassifizierbare Erbin nannte, ohne länger darüber nachzudenken, einen monatlichen Betrag von 10.000 Euro. In Hinblick auf die private Vermögenshöhe war sie der Ansicht, „*um wirklich reich zu sein, braucht man mindestens bestimmt zehn Millionen.*“ (E2) Die befragte Firmeninhaberin nannte dagegen 400.000 bis 500.000 Euro als jährliches Haushaltsnettoeinkommen, dann könnte man als „*wirklich*“ reich bezeichnet werden. Ansonsten halte sie, subjektiv betrachtet, den Besitz einer Immobilie plus einer halben Millionen Euro an Geldwert für „reich“. Ein anderer Teilnehmer hat Schwierigkeiten, eine genaue Zahl für das persönliche Haushaltsnettoeinkommen und für Geldvermögen zu datieren. Vermögen fange bei unermesslichen Summen an, über die zumeist große Unternehmerfamilien oder schnell reich gewordene Magnaten verfügten. Der Reichtum scheint außerhalb des Alltäglichen zu existieren; mit ihm assoziiert der Diskutant exklusive Emporkömmlinge, Familiendynastien und Luxusgüter:

„*Reich, reich ist der Herr Abramowitsch, reich sind die Rockefeller. [...] Es kann auch drunter sein, wenn Sie mal im Mittelmeer in verschiedenen Hafenstädten sind, da gucken Sie sich mal die Privathäfen an, das sind reiche Leute.*“ (E5)

Festzuhalten bleibt zunächst, dass die Verfügbarkeit über ein ausreichendes Geldeinkommen als Voraussetzung für ein gutes Leben angesehen wird. Die notwendige Summe für die als notwendig erachtete Lebensqualität nimmt sich dabei eher bescheiden aus. Sechsstellige Summen sind für die Befragten irrelevant. Zuvördererst geht es um Gesundheit, Wohlbefinden und ein ausreichendes (Erwerbs- oder Grund-) Einkommen, um ein autonomes Leben zu führen. Subjektive Lebensqualität, adäquate Möglichkeitsräume und –potenziale verstanden als „Reichsein“ oder „Reichtum“, entkoppeln sich vom unbedingten Streben nach Geld, Luxus und Konsum. Schichtenübergreifend werden Teilhabe- und Verwirklichungschancen in einem weiten Reichtumsbegriff kontextualisiert. Diese Einstellungen bestätigen sich teilweise auch in den repräsentativ erhobenen Reichtumsvorstellungen (vgl. Kap. 3). Der Ertrag der qualitativen Erhebung liegt in den klaren Begründungszusammenhängen, die schichtenübergreifend gegeben worden sind und die auf materielle Vorstellungen hindeuten, die teilweise diametral dem vorherrschenden Bild vom monetären Reichtum widersprechen. Geld ist nur Mittel zum Zweck, um Wohlbefinden zu erkaufen. Diese Deutung schließt den in Deutschland vorherrschenden Absicherungsgedanken nicht aus. Soziale Sicherheit und individuelle Freiheit werden als wichtige Prämissen für Lebenszufriedenheit angesehen (vgl. Krömmelbein et al. 2007). Allerdings zeigen die qualitativen Erhebungen, dass diese Prämissen dem im angloamerikanischen Denken verbreiteten Besitzindividualismus (vgl. Macpherson 1990), der mit dem Streben nach monetärem Reichtum und damit verbundem Sozialprestige verbunden ist, in den erhobenen Einstellungsmustern nur einen minoritären Stellenwert hat.

2.2 Vor- und Nachteile von Reichtum für die Gesellschaft

Die Vorstellung, dass Deutschland ein reiches Land ist, war vielen Diskutanten genauso präsent wie der Vorteil, in dieser Gesellschaft zu leben statt in der „Dritten Welt“. Interes-

santerweise fielen den Befragten aber lediglich vier Kriterien ein, welche die positive soziale Relevanz von Reichtum erkennen lassen. Quer durch die Schichten gelten Wohltätigkeit, Steuereinnahmen und Arbeitsplätze als Nutzen von materiellem Reichtum. Einige Diskutanten fokussierten sehr stark auf die individuelle Ebene. Sie argumentierten, dass materieller Reichtum von Individuen, Anreiz und Ansporn für andere sein könne, reich werden zu wollen. Dies erfordere Arbeit, Fleiß und Engagement. Diese Freiheit, selbst reich werden zu können, wurde von jüngeren Teilnehmern wiederum als gesamtgesellschaftlicher Nutzen deklariert. Ein Student erläuterte:

„Ich finde auch, dieses Bestreben, nach oben zu kommen, dieses Aufstiegsstreben, reich zu werden...dass das der Nutzen für eine Gesellschaft ist, dass Leute, die unten sind, nach oben kommen können.“ (G2 D)

Dass individueller Reichtum zu Mäzenatentum und Wohltätigkeit führen kann, kennzeichnet die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft. Diese wieder populäre individuelle Praxis von Teilen des reichen Bürgertums und die Renaissance des Stiftungswesens ist sowohl den Mittel- als auch den Oberschichten-, weniger den Unterschichtenbefragten gewärtig. Soziale Anerkennung, so argumentierten die Teilnehmer, sei auch der Schlüssel für wohl tätiges Verhalten. Vermutet wurde, dass reiche Menschen soziale Anerkennung in erster Linie über ihr materielles Engagement in Form von Stiftungen, Spenden etc. erzielen. Vielfach kam der Eindruck auf, wohl tätiges Verhalten von reichen Menschen sei auch eine erkaufte Form sozialer Anerkennung, die dazu diene, den persönlichen Narzissmus zu befriedigen. Vermutet wurde, dass aufgrund der teilweise hohen finanziellen Summen, die in Form von Spenden- und Stiftungsgeldern fließen, Neid ein weit verbreitetes Nebenphänomen sei, das sowohl Angehörige der Ober- als auch der Mittel- und Unterschichten diesbezüglich zeigen. Für die Teilnehmer der Mittel- und Unterschicht hatten die Medien in diesem Kontext eine besondere Funktion. Durch die mediale Vermittlung sei die Zahl der Rezipienten, die das Wohltätigkeitsverhalten der Reichen beobachten, sehr hoch. Dadurch erfahren reiche Menschen soziale Anerkennung von Teilen der Bevölkerung.

Die Funktion des Reichen als Arbeitgeber wird als Vorteil von privatem Reichtum anerkannt. Sowohl Steuereinnahmen als auch die Schaffung von Arbeitsplätzen seien für die Erhaltung der sozialen Sicherheit in Deutschland von zentraler Bedeutung. Allerdings wurde auch darauf hingewiesen, dass die Schaffung von Arbeitsplätzen nicht immer positiv bewertet werden könne. Angeführt wurden große Konzerne, die in Ländern der Dritten Welt unter fragwürdigen Arbeitsbedingungen produzierten.

Auch die befragten Reichen hoben Wohltätigkeit und Arbeitsplätze hervor, die Reiche aufgrund individuellem Engagements leisten und durch Investitionen oder Konsum schaffen. Reiche Menschen können die Gesellschaft für sich und andere positiv gestalten, tun etwas für das Allgemeinwohl, sind nützlich für die Gesellschaft. Die beiden folgenden Zitate verdeutlichen diese Argumentationsmuster.

„Spenden oder was weiß ich, die einfach eine Kunstsammlung der Allgemeinheit zur Verfügung stellen oder was auch immer oder einfach Arbeitsplätze schaffen. Viele Leute, die wirklich durch Arbeit reich geworden sind. Vielen ging es ja nicht wirklich darum, jetzt Geld anzuhäufen, sondern etwas zu machen, eine Firma aufzubauen, Arbeitsplätze zu schaffen. Einfach die Gesellschaft in einem kleinen Teil, in ihrem kleinen Bereich umzugestalten, mitzugestalten.“ (E4)

In gewisser Hinsicht hätten Reiche auch eine Vorbildfunktion für die Gesellschaft, so lassen sich die weiteren Aussagen der befragten Reichen zusammenfassen. Der Nutzen von

privatem Reichtum für die Gesellschaft basiert in dieser Sicht aus wohlfahrtssteigernden individuellen Handlungen (Investitionen, Arbeitsplätze). Im Sinne dieser Argumentation übernehmen reiche Menschen eine Vorbildfunktion. „*Individueller Ehrgeiz*“ dient der Gesellschaft als Ansporn und stützt die Vorstellung, jeder kann es nach oben schaffen. Diese Anreize stabilisieren das bestehende gesellschaftliche „System“.

„In dem Rückschluss würde ich jetzt sagen, das Besserstehende, die Italiener würden sagen Bene stanti, ein Motor für den individuellen Ehrgeiz sind und ohne individuellen Ehrgeiz funktioniert unser System nicht. Wenn ich individuellen Ehrgeiz nicht will, nicht durch die unterschiedlichen Mechanismen unserer Gesellschaft, dann muss ich unsere Gesellschaft ändern wollen. Also, hier sehe ich Wechselwirkungen. Nennen Sie es ‚das System der kapitalistischen Gesellschaft‘, wie auch immer. Aber nur das hoffnungsvolle, begründete Erstreben nach Vorwärtkommen sichert das Zusammenwirken unserer gesellschaftlichen Kräfte in diesem System.“ (E5)

Der Teilnehmer rekurriert auf Chancengleichheit, die gegeben sein müsse, um jedem Individuum den sozialen Aufstieg zu ermöglichen. Nur so würden Menschen zu unternehmerischen Handeln und damit auch zu gesellschaftlich notwendigen Investitionen angespornt und somit der Nutzen von privatem Reichtum bestätigt. Diese Deutung war auch in den anderen Interviews vorherrschend.

Nach den Vorteilen, die privater Reichtum für die Gesellschaft bringen kann, wurden auch mögliche negative Auswirkungen diskutiert. Dabei maßen die Befragten den Kategorien Macht, politische Einflussnahme, soziale Ungleichheit und Neid eine große Bedeutung zu. Auf Nachteile für die Gesellschaft verwiesen ein 43-jähriger Selbständiger und ein 37-jähriger Arbeitsloser. Sie sahen in privatem Reichtum einen potentiellen Machtfaktor:

„Die Menschen nehmen sehr viel Einfluss, sie haben sehr viel Einfluss, weil sie sehr viel Macht haben und können gewisse Dinge so steuern, wie sie es gerne möchten. Oder am Beispiel Berlusconi, der die Gesetze so gemacht hat, dass die Bilanzmanipulation so schnell verjährt ist, dass die Dinge, die er gemacht hat, verjährt sind. Besonders dreister Fall.“ (G1 D)

„Generell kann materieller Reichtum eine politische Machtkomponente haben, aber wenn, dann meistens nur zur Mehrung des eigenen Vorteils.“ (G3 A)

Neben der Metaebene politische Macht, bedingt durch Einflussnahme, die durch den Status des Reichen ermöglicht wird, avancierte die Ursachennennung, ungleiche Einkommens- und Vermögensverhältnisse, die unterschiedlichen Besitz- und Verteilungsverhältnissen zugrunde liegen, zu einer Schlüsselkategorie, um Nachteile privaten Reichtums zu dechiffrieren. Dieser Aspekt trage unter anderem dazu bei, dass die Schere zwischen armen und reichen Menschen in Deutschland immer weiter auseinander klaffe. Somit gehe die Existenz von Reichtum unweigerlich mit der Entstehung von Armut einher. Es wurde auch vermutet, dass reiche Menschen ein eher geringes Interesse an der Lösung der „Armutsfra-ge“ hätten, weil doch das Motiv überwiege, sich weiterhin abzugrenzen und damit andere Gesellschaftsschichten auszugrenzen. „*Ausgrenzung, damit dieser Klassenunterschied erhalten bleibt*“, so formulierte es eine Studentin aus ärmeren Verhältnissen. Andere Teilnehmer der Unterschichtengruppe unterstellten den Reichen Egoismus und moralische Defizite. Eine 63-jährige arbeitslose Frankfurterin mutmaßte, reiche Menschen seien „*gefühlskalt*“ und „*unmenschlich*“. Mehr noch hatte sie das Gefühl, „*die Reichen werden immer mehr und immer stärker und die anderen bleiben auf der Strecke*.“ Diese Äußerung weist auf Aspekte wie Angst und Fatalismus hin. Eine im Kunst- und Kulturmanagement

tätige Frankfurterin erwähnt ungleiche Teilhabe- und Verwirklichungschancen reicher und ärmerer Menschen:

„Es ist auch eine Einschränkung von Freiheit. Ich denke jetzt an ein Studium oder wer welche Bildungsmöglichkeiten hat. Wenn ich kein Geld habe oder diejenigen, die viel Geld haben, verfügen über alle möglichen Bildungseinrichtungen. Die wenig Geld haben, haben das eben nicht. Die müssen sich überlegen, ob ihre Kinder studieren können oder nicht und das ist ja zurzeit auch mit den Studiengebühren immer wieder stärker im Zentrum, ob man sich das leisten kann. Oder ob ein Student arbeiten muss, wenn er gleichzeitig studiert, das ist ein Nachteil gegenüber den Studierenden, die reiche Eltern haben. Die auch dann im Ausland studieren können.“ (G1 C)

Der bisherige Konsens zeichnet sich in Ungerechtigkeitsempfindungen gegenüber reichen Menschen aufgrund von Unterstellungen aus. Genannt wurden Machtmissbrauch, ungleiche Vermögens- und Einkommensverhältnisse und Ausgrenzungstendenzen im Bildungsbereich. Des Weiteren wurden Neidgefühle auf Geldvermögen oder Lebensstile von Reichen artikuliert. Beispielsweise erhöhten Geld und der damit mögliche Erwerb hochwertiger Konsumgüter, die als gesellschaftliche Statussymbole fungieren, den öffentlichen Aufmerksamkeitswert. Eine 19-jährige ALG II-Empfängerin erklärte:

„Geld ist ein Statussymbol, da guckt jeder halt hoch und die Armen haben als Statussymbol ihre Nike-Schuhe oder ein Handy oder so etwas. Die Reichen haben als Statussymbol den Lamborghini, den Jet, die Yacht und das zeigt den Wohlstand und das macht die Leute stolz.“ (G3 C)

Wichtiger als der ungleiche Zugang zu Luxusgütern, asymmetrische Einkommens- und Vermögensverhältnisse und medial inszenierte Lebensstile war jedoch die Art und Weise, wie Reichtum erlangt worden ist. Einige Teilnehmer unterschieden zwischen legitim erworbenem und illegitim erworbenem Geldreichtum:

„Ich glaube, die Herkunft von Reichtum spielt bei der Frage nach der Anerkennung eine Rolle, weil wenn sie unter sich einen Handwerker sehen, der relativ bescheiden reich ist, aber hat das irgendwo mit relativ fairen Methoden erarbeitet, dann anerkenne ich das wahrscheinlich eher, ohne groß neidisch zu sein, als wenn irgendwelche Börsenspekulanten daher kommen, sich anmaßen, die Gesellschaft mit ihrem Einfluss zu dominieren und zum Teil mit relativ kriminellen Methoden, wie sie zu Macht und Reichtum gekommen sind. Da bin ich dann relativ wenig gewillt, das auch noch positiv zu besetzen in der Anerkennung.“ (G3 A)

„Es kommt auch darauf an, wie der Reiche zum Reichtum gekommen ist, mit der Anerkennung. Man hört es ja im Fernsehen ständig, dass auch Manager unseriöse Machenschaften zu verantworten haben, die ans Tageslicht kommen. Dann kann ich es nicht anerkennen, wer reich ist und durch solche Machenschaften an das Geld gekommen ist.“ (G3 B)

Die wachsende Kluft von Arm und Reich, wie sie auch im 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung ihren Niederschlag findet, avancierte aus Sicht der befragten Reichen zum zentralen gesellschaftspolitischen Problem der Gegenwart und damit zum zentralen Nachteil von Reichtum. Konstatiert wurde auch eine potentielle Abnahme der Mittelschicht:

„Ich glaube einfach, die Schere darf nicht zu weit auseinander gehen. Wenn zwischen den unteren zwei Dritteln und den oberen fünf Prozent die Schere so weit auseinander geht, dass man keine breite Mittelschicht mehr hat, dann ist das bestimmt nicht so klasse.“ (E4)

Diese Entwicklung, so die Vermutung, könne „Unruhe“-Potenziale bei den unteren Schichten hervorrufen, die sich in Bezug auf die Einkommensverhältnisse ungerecht behandelt fühlen. Als weitere gesellschaftliche Nachteile von privatem Reichtum nannten die Mitglieder der Oberschicht die zunehmende Konkurrenz – auch durch die „Globalisierung“ – sowie „Macht“ beziehungsweise „Missbrauch von Macht“. Reiche hätten aufgrund der Globalisierung immer bessere Möglichkeiten, ihr Geld anzulegen und könnten so wirkungsvoller ihren Reichtum mehren, während die Teilhabe- und Verwirklichungschancen der Mehrheitsbevölkerung aufgrund geringerer Einkommen zurückginge. Problematisiert wurde auch das strukturelle Nord-Süd-Gefälle zwischen den entwickelten Industrienationen auf der einen und den so genannten Entwicklungsländern auf der anderen Seite. Aufgrund solcher Diskrepanzen würden sich auf der nationalen und internationalen Ebene die sozialen Spannungen häufen, die auf einer wachsenden Unzufriedenheit basierten.

Ferner wurde der Faktor „Neidgesellschaft“ angesprochen. Neid spiele auf der individuellen Ebene eine große Rolle, der wiederum aus dem Gefühl der Unzufriedenheit resultiere. Dabei ging es nicht nur um mögliche Neidgefühle von Angehörigen der Unter- oder Mittelschichten gegenüber den „Reichen“, sondern auch um Ressentiments oder Neidaffekte innerhalb der eigenen Klasse:

„Und das Problem ist dann die Unzufriedenheit, die damit einhergeht. Wissen Sie, wenn Sie durch die Welt laufen, wissen Sie immer einen Größeren und Schöneren und Reicheren und was weiß ich, es gibt für alle von uns irgendwo etwas, was getoppt werden kann. Bei Reichtum ist es am besten zu sagen, ich bin immer mit Freunden segeln gegangen, wir haben uns dann ein Boot gechartert, und in die Bucht, da haben sie Leute gesehen, die mit 30, 40 Meter Schiffen rein gekommen sind und sich dann auch präsentiert haben und schnell die Segel gestrichen haben, wenn einer mit 50 Metern kam. Also das passiert, das ist doch ganz normal. Das Problem, überall mithalten zu wollen, steigert diese ganze Sucht dahin, dass sie sich in einer Unzufriedenheit ausdrückt. Und wenn diese Unzufriedenheit kommt, hat das natürlich auch Rückschlüsse auf individuelles Verhalten.“ (E1)

Reichtum, charakterisiert als Verschwendungssucht und Prestigegehebe, welche die vielgereiste Frankfurter Führungskraft beobachtet hat, ergänzt die anthropologisch hergeleitete Beschreibung des „Mithaltenwollens“ und des Konkurrenzdenkens innerhalb der eigenen Klasse:

„Es hat sicherlich da einen Nachteil, wo Vermögen als reine Abschöpfung gebildet werden. Wo Vermögen privat, persönlich, sinnlos und nutzlos und dann vielleicht noch für irgendeinen Quatsch zur Verfügung steht, und ich meine, einen Fußballclub haben zu müssen und solchen Unsinn. Wenn mir die Segeljacht für 300 Millionen Dollar nicht reicht, und ich brauche eine für 600 Millionen Dollar.“ (E5)

Diese an Thorstein Veblens anknüpfende Darlegungen aus dem 19. Jahrhundert erinnernde Kritik am „sinnlosen“ Konsumieren bezog sich auf extrem vermögende Menschen und ihren extrovertierten Habitus und Luxuskonsum. Unterschieden wurde daher zwischen erarbeitetem Reichtum und anderen Formen von Reichtum. *„Bei erarbeitetem Reichtum ist die Gesellschaft sicher weniger neidisch“*, konstatierte eine unserer reichen Interviewpartnerinnen (E2). Diese Ansicht teilte auch die befragte Unternehmerin.

„Die Nachteile sind für mich diese Ellbogengesellschaft, die wir heute haben, das stört mich sehr, das ist wahrscheinlich der große Nachteil von Geld. Dass jeder für sich keinem anderen das gönnt. Neid, der heute finde ich, sehr stark im Vordergrund steht, man gönnt keinem etwas. Und ich glaube auch nicht, dass das die ganz Reichen da oben sind, sondern

dass das auch wieder so ein bisschen mehr auf die Mittelschicht geht und dass das auch auf diese Schicht geht, die das vielleicht irgendwo ererbt hat, dass da ein anderes Verhalten ist, mit ihrem Reichtum, den sie ererbt haben, oder wofür sie nicht selbst gearbeitet haben.“ (E3)

2.3 Problemfelder des Reichtums

Das folgende Kapitel beschäftigt sich mit aktuellen Begleiterscheinungen des Reichtums. Exorbitante Managergehälter und tendenziell gesunkene Durchschnittseinkommen, der Trend zum „geschützten Wohnen“ und spektakuläre Wohnsitzverlagerungen von reichen Menschen ins Ausland stellen soziale Prozesse von öffentlichem Interesse dar. Hierbei geht es – wie bei den Tarifverhandlungen für Löhne und Gehälter, den Schutz des öffentlichen Raumes vor Störern oder sozialen Randgruppen oder um Fragen der Steuergerechtigkeit – um brisante gesellschaftspolitische Fragen, über die es – jenseits einer Flut von Medienberichten – nur wenig Wissen über die Einstellungen der Menschen gibt.

Managergehälter und Durchschnittseinkommen

Transnationale Unternehmen sind in den letzten Jahren in die Kritik geraten, weil in der Öffentlichkeit der Eindruck entstanden ist, Spitzenmanager erhöhten sich mit exorbitanten Steigerungsraten ihre Bezüge, während den Belegschaften Sparrunden, Einkommensverzichte oder im Extremfall auch Arbeitslosigkeit zugemutet würden. In enger Verbindung zu den negativen Auswirkungen von privatem Reichtum für die Gesellschaft standen die großen Unterschiede zwischen gestiegenen Managergehältern und tendenziell gesunkenen Durchschnittseinkommen.

Viele Teilnehmer der Gruppendiskussionsrunden fragten sich, ob die Position eines Managers ein überdimensionales Gehalt (verstanden als Millionen-Euro-Beträge, Aktienoptionen und anderen Privilegien) rechtfertige. In den Diskussionsrunden wurden diese Einkommens- und Statusdifferenzen mehrheitlich als ungerecht wahrgenommen. Die Antworten der Teilnehmer waren vielfach durch ein reflektiertes Argumentationsverhalten geprägt. Klar war, dass die Verantwortung, die Manager zu tragen hätten, zwar honoriert werden müsste, jedoch sollten Leistung und Bezahlung in einem adäquaten Verhältnis zueinander stehen. Weiterhin dürften Managergehälter und Durchschnittseinkommen nicht zu große Divergenzen aufweisen. Diese Sichtweise wurde, unbeeinflusst von soziodemografischen Faktoren, von zahlreichen Diskutanten vertreten.

Ein 43-jähriger Selbständiger wagte einen Blick in die Vergangenheit und führte das Gehalt des verstorbenen Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzenden der Deutschen Bank, Josef Abs, an, das seiner Ansicht nach realistischer und für die Bevölkerung begreifbarer war, als es die heutigen Managergehälter sind.

„Ich bin sicher, als Chef der Deutschen Bank hat er vielleicht das Zehnfache verdient wie ein Bankdirektor. Und das war irgendwie greifbar und das war auch durch die Leistung vermittelbar und das war auch ein Rahmen, den man sich vorstellen konnte. Wenn ich heute das Gehalt sehe, das jemand verdient, der bei der Deutschen Bank angestellt ist und zig Millionen Euro im Jahr durch irgendwelche Handelsgeschäfte in England verdient und dann dazu das Gehalt von einem normalen Bankdirektor sehe, dann steht das für mich in keiner Relation mehr. Weder von der Leistung her, noch aus einem ethischen Gesichtspunkt.“ (G1 D)

Auf breite Ablehnung stieß der konstatierte Zusammenhang zwischen der Erhöhung der Einkommen von Spitzenmanagern und häufig erfolgten Entlassungen. Diese Wahrnehmung durchzog alle Gruppendiskussionen und setzte Führungskräfte in ein schlechtes Licht. Andere Teilnehmer verwiesen auch auf den Machtfaktor. Bedenklich sei, dass Manager zuviel Einfluss auf politische Entscheidungen hätten. Die Diskrepanz zwischen den hohen Managergehältern und den Durchschnittseinkommen forcieren, so die Teilnehmer, die Bildung einer Zweiklassengesellschaft. „*Menschenunwürdig*“ und „*deprimierend*“ nannten einige diese Entwicklung. Diese mit großer Resonanz geführte Diskussion beschäftigte auch die von uns befragten Reichen, deren Positionen sich weitgehend mit den Positionen der anderen Befragten deckten. Fragwürdig seien nicht nur die Leistungen, sondern die hohen Abfindungssummen von einigen Führungskräften:

„Ich weiß auch nicht, ob die Leute, die da oben dieses Geld verdienen, so erstklassig sind. Ich habe da manchmal meine Zweifel. Die Abfindungen, die dann bezahlt werden, wenn es nicht funktioniert...was bekommt der kleine Mann...der wird auf die Straße gesetzt. Was bekommt der Freischaffende? Gar nichts. Wenn er falsch geplant hat, hat er Pech gehabt und das sind so die Dinge, die da mit reinspielen.“ (E3)

Gleichwohl machte ein reicher Interviewpartner weniger die Manager, sondern das „System“ für die Fehlentwicklungen bei einigen Managergehältern verantwortlich:

„Und wenn Sie die Managergehälter ansprechen, halte ich das für vollkommen absurd, aber nicht von der Person, die Person wird in die Lage versetzt, das zu tun. Ich denke, wenn Sie in die Lage versetzt würden, das zu tun, würden Sie es genau so machen. Aber, dass das System es zulässt, das zu tun, ist vollkommen absurd.“ (E1)

Neben dem Bild einer raffgierigen Managerkaste gab es jedoch auch Differenzierungen hinsichtlich des Gehaltsvolumens und Leistungs- und Verantwortungsniveaus von Führungskräften. Ackermanns Einkommen sei nicht repräsentativ, hieß es, es gebe auch verantwortungsvolle Manager, die von der Belegschaft geschätzt würden. Zu warnen sei auch vor einseitigen Pressekampagnen, die „unten“, bei der Bevölkerung, zu Verzerrungen führten.

Gated Communities – geschütztes Wohnen

Während bei den Managergehältern Unmutsäußerungen dominierten, wurde bei den Gated Communities wesentlich emotionsloser argumentiert. Dass diese Form des „geschützten Wohnens“ für reiche Menschen bereits in einigen Ländern existiert und auch in Deutschland zunehmend Einzug hält (Michel 2005: 93 f.), war weitgehend bekannt. In den drei Gruppendiskussionen überwog ein ambivalentes Argumentationsverhalten. Auf der einen Seite wurde Verständnis für das Sicherheitsbedürfnis reicher Menschen aufgebracht. Man könne nachempfinden, dass diese sich und ihr Eigentum schützen wollten. Andererseits wurde beanstandet, dass die Reichen mit dieser Wohnform ihre eigene Gettoisierung forcierten. Das Thema Abgrenzung war der rote Faden in den Diskussionsrunden. Die selbstgewählte Abgrenzung der Reichen wurde von den Diskutanten in verschiedenen Bereichen beobachtet.

„[...] bei dem Beispiel der Schule, dass sich die Reichen versuchen ihren eigenen Nachwuchs heranzuzüchten und möglichst andere nicht dazu zu lassen. Und das hier ist genau das Gleiche, was das Wohnen anbelangt. Man versucht, sich abzugrenzen, dazu ist Geld ein sehr probates Mittel. Wenn ich Geld habe, kann ich mich aus dem normalen Bereich heraus ziehen und bin dann nur noch mit Meinesgleichen zusammen.“ (G1 D)

Andere Teilnehmer verwiesen darauf, dass durch die Abgrenzung der Reichen, die restliche Bevölkerung noch stärker das Gefühl verspüre, „arm“ zu sein. Dies, so wurde vermutet, könne in der Gesellschaft zu Ängsten und Aggressionen führen. Das Phänomen der Abschottung greift auch Druyen (2007: 40) auf. „So wie die sozial Benachteiligten sich in ihrer Not verkriechen, ziehen auch die Vermögenden sich zurück, um dem Neid keine Nahrung zu geben. Die versuchte Rettung in die Privatsphäre nimmt da schnell die Begleiterscheinungen eines Gefängnisses an.“ Die Abschottung und der Rückzug der Wohlhabenden erfolgten in der Absicht, dem Neid der Mehrheitsgesellschaft keine Nahrung zu geben. Neid konnte bei den Diskutanten auf einer latenten Ebene dennoch festgestellt werden. Gated Communities als Gefängnis – diese Metapher wurde auch von einigen Teilnehmern verwendet. Ein 80-jähriger Rentner berichtete von eigenen Erfahrungen, die er in England gemacht habe und verwies auf die Einschränkung des persönlichen Freiheitsgefühls beim Besuch einer sogenannten Gated Community:

„Noch ein Aspekt, ich war einmal in so einer Gated Community und da muss man 10 Leuten beichten, wohin, weswegen, warum, also die Security passt so dermaßen gut auf, da fühlt man sich manchmal wie in einem Gefängnis.“ (G2 E)

Gerade die, über das geschützte Wohnen beschriebene Abgrenzung der Reichen, trägt dazu bei, dass die Reichen für viele Teilnehmer symbolisch als „die Unerreichbaren“ wahrgenommen wurden.

Eine gewisse Zwiespältigkeit kennzeichnete die Argumentationsstruktur der Reichen, wie das Konzept der „Gated Communities“ zu beurteilen sei. Die eigene Perspektive, der Blick auf das Privateigentum und das Wohnumfeld, war stark durch Sicherheits- und Schutzaspekte geprägt. Es wurde eingeräumt, dass die Entwicklung nicht gut sei, weil es weiteren Segregationstendenzen Vorschub leiste, indem „Ghettos“ von Reichen entstünden – wie etwa in den USA, Brasilien oder Südafrika. Die Äußerungen oszillierten zwischen dem Motiv der persönlichen Sicherheit und des Eigentums auf der einen und dem Flair der frei zugänglichen Metropole und deren libertären Lebensqualität auf der anderen Seite. Die Frage nach den „Gated Communities“ beantwortete ein Teil der Reichen nach geografischen Gesichtspunkten. Ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis bestünde vornehmlich außerhalb Europas, beispielsweise in Ländern wie Südafrika oder in Südamerika. Ein Interviewpartner verwies kritisch auf solche Entwicklungen in Deutschland und Europa, wo geringe Gefahren drohten. Die Leute würden unnötig einer „Hysterie“ verfallen und die Teilung der Gesellschaft in lebenswerte und weniger lebenswerte Wohngebiete beschleunigt. Das geschützte Wohnen reicher Menschen bezeichnete ein anderer Interviewpartner spontan als „*grausam*“. Er führte zum einen die Einschränkung des eigenen Freiheitsgefühls an, weiterhin bewertete er es kritisch, dass die Reichen nur noch unter „*Ihresgleichen*“ bleiben. Dies berge, seiner Ansicht nach, einen enormen „*sozialen Sprengstoff*“. Die Transkriptanalyse brachte jedoch ambivalente Argumentationsmuster hervor. So findet es ein Teil der Diskutanten „*grausam*“, dass sich reiche Menschen in geschützte Wohnquartiere zurückziehen. Andere brachten für deren Sicherheitsbedürfnis Verständnis auf:

„Also, ich habe Verständnis für die Menschen, es gibt sehr ängstliche Menschen, die das nun machen, die das Geld dafür haben, um ihr Sicherheitsverlangen zu befriedigen, das muss man einfach akzeptieren. Das muss man akzeptieren.“ (E1)

Somit ergibt sich ein widersprüchliches Bild. Sicherheitsbedenken und exklusives Wohnen auf der einen, Privatisierung des öffentlichen Raumes und Exklusionstendenzen durch „no-go-areas“ auf der anderen Seite sind aus der Sicht der Diskutanten abzuwägen.

Abwanderungstendenzen reicher Menschen

Der Brain Drain von deutschen Staatsbürgern beschäftigt die Öffentlichkeit. 2006 wanderten ca. 165.000 – oftmals gutausgebildete, jüngere – Deutsche aus, um im Ausland ihr Glück zu suchen. Wie sehen die Teilnehmer die Abwanderungstendenzen bei Reichen, die, wie im Falle von Spitzensportlern oder Firmeninhabern, durchaus die Gemüter bewegen können? Zwei gegenläufige Meinungen kennzeichneten die vorhandenen Daten. Unterschieden wurde zwischen dem Recht auf Freizügigkeit, das jedem zustehe, und der Legitimität individuellen Handelns. Einerseits sei es das gute Recht der Reichen auszuwandern, wenn sie woanders leben möchten. Andererseits fand es eine Mehrheit verwerflich und ungerecht, wenn Reiche aus Deutschland weggingen, um Steuern zu sparen. Als problematisch galten jedoch auch die steuerlichen Rahmenbedingungen für Großverdiener und Firmen. An dieser Stelle vermischten sich kritische und verständnisvolle Stimmen, wenngleich insbesondere für abwanderungswillige prominente ‚Erfolg-Reiche‘ aus Sport und Kultur wenig Verständnis aufgebracht wurde.

Im Fokus der Kritik aller befragten Reichen stand die Motivation von Spitzenverdienern, seien es prominente Firmeninhaber oder Stars, Steuervorteile im Ausland auszunutzen. Alle Interviewten kritisierten, dass dadurch der im Inland erworbene Reichtum verlagert und damit der wirtschaftliche Standort Deutschland geschwächt werde. Aus- oder Abwanderung wurde auch mit der Standortverlagerung von Unternehmen und den teilweise unattraktiven wirtschafts- und finanzpolitischen Rahmenbedingungen in Verbindung gebracht. Ein Diskutant fand es unmoralisch, wenn Unternehmen nicht solidarisch für die Gesellschaft und die Arbeitsplatzkapazität handelten, aber aus betriebswirtschaftlicher Perspektive (Steuersystem) ist das zu vertreten. Wieder zeigt sich die zwiespältige Argumentationsstruktur, die zwischen „Moral“ und „wirtschaftlicher Effizienz“ abwägt.

„Wenn ich hier Verantwortung trage in meinem kleinen Kasten oder für das Ganze oder wenn ich meine Stimme zu einem solchen Thema dazu geben würde, würde ich die Stimme auch im Sinne des Unternehmens geben, das sage ich ganz klipp und klar. Die Moral ist die Kehrseite der Medaille, aber das Unternehmen stünde bei solchen Entscheidungen im Vordergrund, das ist ganz klar. Eine andere Frage ist, ob es um eine Person geht, ob es um individuelle Steuerflucht geht.“(E5)

Das überwiegend kritische Verhältnis der Interviewpartner zur Abwanderung aus Steuergründen weist durchaus Parallelen zu den Gruppendiskussionen auf. Es scheint so etwas wie einen schichtenübergreifenden Konsens zu geben, dass dieser Trend problematisch, wenn nicht sogar verwerflich sei.

2.4 Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung der Reichen

Die Selbst- bzw. Fremdwahrnehmung der Reichen hängt von sozialen und medialen Vermittlungsprozessen ab. Während Selbsteinschätzungen bzw. die subjektive Wahrnehmung und Einordnung der eigenen Lage klassen- oder schichtenspezifische Konnotationen aufweist, konnte Schütz (1932) zeigen, dass Fremdeinstellungen auf der Vorstellung eines anderen Ego beruhen, das in der Lage ist, ebenso sinnvoll zu handeln, wie das Selbst. Diese These konnte in den Gruppendiskussionen nicht erhärtet werden. So war das Bild der Neu- und ‚Erfolg‘-Reichen, denen teilweise ein vulgärer Materialismus unterstellt wurde und denen es an sozialen Kompetenzen mangle, in den Diskussionsrunden dominant, stieß aber bei den Mittel- und Unterschichtenangehörigen weitgehend auf Ablehnung.

„Ich finde auch, im Laufe der Jahrzehnte hat sich einiges geändert und das neue Geld, die Neureichen kommen tatsächlich aus anderen Klassen und haben nicht mehr die Klasse, wie man mit dem Geld umgeht. Also sie haben gewisse Umgangsformen noch nicht erworben und dadurch sieht man gerade bei Neureichen Skandale oder ganz furchtbares Verhalten.“ (G2 E)

„Die Zeiten sind schnelllebiger und die Leute werden schnell reich und dann eben auch diese schönen Neureichen, die eben glauben, weil sie jetzt eine gewisse Menge an Kapital geschaffen haben, dass sie etwas Besonderes wären, dass man sie hofieren müsste, sie erwarten das und tragen es auch noch nach außen, dass sie eine dicke Rolex tragen und sagen: guck hier, meine dicke Rolex hier, bloß, dass du mir mal guten Tag sagst.“ (G2 A)

Implizit schreiben sich die Diskutanten soziale Kompetenzen zu, die einige „Neureiche“ nicht aufweisen würden. Dabei ist es offenbar gleichgültig, ob es sich um Aufsteiger aus den unteren oder mittleren Schichten handelt. Es entsteht der Eindruck, schnellverdientes Geld verderbe den Charakter, verführe zu Leichtsinn oder, um mit Simmel (1992: 409) zu sprechen, „das mit dem Geldbesitz gegebene Machtgefühl konzentriert sich für die Seele des Verschwenders am vollständigsten und lustvollsten in dem Augenblick, wo er diese Macht aus den Händen gibt.“ Das Klischee vom schnellen Geld und vom verantwortungslosen Reichen wird auch durch die Medien gefördert. Darüber herrschte ein großer Konsens. Insbesondere die mediale Berichterstattung trage dazu bei, Skandale und Fehlverhalten der Reichen publik zu machen. Dies prägte ebenfalls das Bild der Reichen in der Öffentlichkeit. Demgegenüber hatte das von Teilen der Medien betonte neue Image der Reichen als Stifter oder „Weltsanierer“ (Der Spiegel 30/2007), die Gutes für die Ausbildung der Armen oder die angeschlagene Umwelt täten, in den Gruppendiskussionen kaum eine Bedeutung. Immerhin wurde das Stiftungsengagement von Microsoftgründer Bill Gates genannt.

Demgegenüber hat sich für einen Teil der Diskutanten die Rolle der Unternehmen, deren Repräsentanten vielfach mit „Reichen“ gleichgesetzt werden, gewandelt. Diese gingen zunehmend rabiater mit ihren Angestellten um:

„Wie Du (zu Teilnehmer C) sagst, früher gab es auch schon Reiche, aber die Unternehmen sind ein bisschen fairer mit den Leuten umgegangen und heute herrscht so diese Einzelkämpfermentalität.“ (G3 A)

Nur vereinzelt beobachteten Teilnehmer einen gegenläufigen Trend. Tendenziell glichen sich Verhalten und Auftreten der Reichen dem gesellschaftlichen Mainstream an. Ein 20-jähriger ALGII-Empfänger hatte den Eindruck, dass sich reiche Menschen „menschlicher“ geben:

„Ich finde, die passen sich langsam aber sicher an, um nicht gerade so heraus zu stechen, nicht zu sagen: O.K., jetzt bin ich etwas Besseres. Also, sie kommen langsam auf den Boden.“ (G1 A)

Eine 41-jährige Arbeitlose hatte den Eindruck, dass es sich bei Reichen, um ganze „normale Menschen“ handele, die „nur mit einem besseren Auto und besseren Klamotten“ ausgestattet sind. (G3 D)

Den befragten Reichen war das teilweise negative Image reicher oder neureicher Menschen in der Öffentlichkeit durchaus bewusst. Dieser Fremdwahrnehmung stellten unsere Interviewpartner eine differenzierte Selbstwahrnehmung gegenüber:

„Also all die Dinge, die ich jetzt gesagt habe, keine Sorgen machen...jeder hat seine Sorgen. Der ist unabhängig, wenn er richtig reich ist, ist er in viele Dinge mit eingewoben, wo er auch nur eine Marionette ist. Also, all die Dinge, die man assoziiert, dass das Reichtum ist, sind auch negativ besetzt. Aber für den, der den Reichen sieht, sind sie nur positiv.“ (E1)

Innerhalb der Oberschicht wird auf den Habitus, den Lebensstil und auf Sozialkompetenz geachtet. Die befragte Unternehmerin spricht von Reichen aus ihrem direkten sozialen Umfeld. Da gibt es zum einen Reiche, die schon immer reich waren und in einem Umfeld aufgewachsen sind, das nur aus „ihresgleichen“ bestand. Diese Menschen wirken auf die Unternehmerin sehr unreflektiert. Zweitens gebe es Reiche, die sich aus kleinen Verhältnissen hochgearbeitet haben und über einen reflektierten Umgang mit Reichtum verfügen, die genau überlegten, was sie anschaffen und wie ihre Umwelt darauf reagiere – Leute, die ihren Reichtum nicht zur Schau stellen wollten und daher defensiv mit ihrem Reichtum umgingen, indem sie auf ostentativen Konsum verzichteten (E3). Ein anderer Interviewpartner verwies auf den soziokulturellen Wandel, der unter den Reichen stattgefunden habe. Heute würden in der Öffentlichkeit vermehrt kulturelle und sportliche Eliten wahrgenommen:

„In den 1950er Jahren war es hier so, reiche Menschen, das war der Unternehmer, von der Statur her ein Ludwig Erhardt, mit der dicken Zigarre und der erfolgreiche Unternehmer. Fett genährt, durch Unternehmertätigkeit hier was geschafft und heute gibt es so die neue Gruppe von Reichen, das sind die im Show-Geschäft und ‚Sportreichen‘. Die früher zwar auch bekannt waren, aber nicht so reich geworden sind, wie sie es heute werden. Was weiß ich, Popstars, Filmstars, Spitzensportler, die machen prozentual gar nicht mal so viel der Reichen aus, nur die sind natürlich in der Öffentlichkeit stark wahrgenommen.“(E4)

Neben den positiven geraten auch die negativen Eigenschaften von Prominenz und Reichtum in die Schlagzeilen. Insbesondere für Ärmere hätte das eine selbstentlastende Funktion:

„Diejenigen, die nicht reich sind, wenn sie dann sehen, dass da Reiche sind und die haben aber trotzdem hier ihre Mängel. Damit kannst du dich drüber hinweg trösten, du bist selbst nicht reich, aber guck dir die Reichen an, sind ja alle irgendwie miese Charaktere oder Idioten oder blamieren sich.“(E4)

Die mediale Entwicklung, die zunehmende Präsenz reicher Menschen in Zeitungen und Fernsehen, forcieren Neidgefühle bei den übrigen Gesellschaftsschichten und hat nach Ansicht aller Interviewpartner das Bild der Reichen zum Negativen verändert. Diese spürten den Sozialneid der unteren Schichten und wüssten, dass es mit ungerechten Verteilungsdiskussionen zu tun hat:

„Ja, mit diesem Begriff der Neidgesellschaft. Es nimmt also zu, dass man es nicht mehr anerkennt und nur noch beneidet oder es missgünstig sieht.“ (E5)

Er verweist auf die spezielle Situation für Reiche in Deutschland, die immer für ihr Vermögen zur Rechenschaft gezogen würden. Es spiegelt sich indirekt die Unterscheidung in der Argumentation von „moralisch“ und „ökonomisch erworben“ wider.

„Ob es das Auto, das Haus, das Jahreseinkommen ist, wie kann das eigentlich sein, darf das sein und da sind wir wieder beim Thema, wer will eigentlich entscheiden, woran soll bemessen werden, ob fünf oder zehn oder 20 Millionen Jahreseinkommen, ab welcher

Grenze es nicht mehr gerechtfertigt ist oder unmoralisch ist. Das sind alles Erfindungen. Aber ich glaube, der Touch ist negativer, die Beurteilung ist negativer geworden.“ (E5)

Eine weitere Ursache für den aufkeimenden Neid sieht der Teilnehmer in der veränderten Darstellungsform vieler vermögender Reicher:

„Die Darstellung von Reichtum hat sich vielleicht auch ein bisschen verändert. Dass das früher zurückhaltender war, dass das heute vielleicht hier und dort mit Protzen zu tun hat, dass das rücksichtsloser geworden ist. Dieser uralte Spruch „haste was, dann biste was“, den trägt doch heute manch einer vor sich her.“ (E5)

2.5 Zwischenfazit

Die Auswertungen der drei Gruppendiskussionen und fünf Einzelinterviews brachten zahlreiche Übereinstimmungen und interessante, feine Unterschiede hervor. Reichsein, so konnte gezeigt werden, kann einerseits vom materiellen Reichtum, vom Geldreichtum, entkoppelt werden. Andererseits lassen sich viele Möglichkeitsräume ohne ausreichende Geldressourcen nicht realisieren. Summa summarum ergeben sich trotz der unterschiedlichen soziodemografischen Profile der Teilnehmer durchaus ähnliche Deutungen dessen, was „reich“ sein, bedeuten kann. Die Mehrheit der Befragten hält von einer rein materialistischen Reichtumsdefinition wenig. Hervorzuheben ist die starke Wertschätzung so genannter postmaterialistischer Werte, die sehr stark mit Lebensqualitäts- und anderen Zufriedenheitsansprüchen korrelieren. Parallelen zur Lebensqualitätsforschung, der Stellenwert von Glücksuche im Sinne einer nachhaltigen Lebensgestaltungskompetenz unter Freunden und Familie, bei der Arbeit etc. sind unverkennbar. Reichtum erscheint als gleichsam höchst ambivalenter Begriff. Geld alleine, könnte man den Volksmund zustimmend zitieren, macht eben nicht glücklich. Gleichwohl benötigen diese subjektiven Ansprüche objektive Möglichkeitsräume und ein entsprechendes Möglichkeitskontinuum. Der persönliche Möglichkeitsraum erweist sich als das, was man konkret hat oder haben könnte. Allen Befragten war klar, dass sie ohne die entsprechende materielle Basis, das was sie anstreben, nur bedingt umsetzen können. Erstaunlich sind darüber hinaus die relativ niedrigen Summen hinsichtlich Haushaltseinkommen und Geld- und Sachvermögen. Nur wenige verweisen beispielsweise auf sechsstelligen Beträge. Selbst bei den Wohlhabenden herrscht eine gewisse Bescheidenheit vor. Nur wenige führen Summen an, die den wirklich „Superreichen“ zur Verfügung stehen.

Hinsichtlich des gesellschaftlichen Nutzens von privatem Reichtum zeigen sich Übereinstimmungen zwischen den Mitgliedern der drei Gesellschaftsschichten. Wohltätigkeit, Steuereinnahmen, die Schaffung von Arbeitsplätzen und Konsum werden als zentrale Vorteile gesehen. Mitglieder der Unter-, Mittel- und Oberschicht bezeichnen den „individuellen Ehrgeiz“ des Einzelnen als Voraussetzung für und als Nutzen von Reichtum. Dieses Aufstiegsstreben werde durch die Vorbildfunktion reicher Menschen vorangetrieben. Hingegen ist der Verweis auf das „Glücks- und Erfolgsgefühl“ beim Kauf gewisser Statussymbole, das die Reichen als zentralen persönlichen Nutzen deklarieren, auffallend.

Weitgehender Konsens herrscht in Hinblick auf die gesellschaftlichen Nachteile von privatem Reichtum zwischen den Mitgliedern der Unter-, Mittel- und Oberschicht. Genannt werden potentielle politische Einflussnahmen bzw. Machtmissbrauch, sowie ungleiche Teilhabe- und Verwirklichungschancen, die „ungerechte“ Einkommens- und Vermögens-

verhältnisse zementiere. Alle Befragten verweisen auf soziale Spannungen, die aus dem Gefühl der Ungleichheit und Unzufriedenheit resultierten.

Insgesamt wurde privater Reichtum jedoch nicht per se in Frage gestellt. Unterschiedliche Wahrnehmungen gab es bei der Legitimität von Reichtum und dem Erwerb von Reichtum. Besonders deutlich zeigte sich dies bei Formen des ererbten Reichtums und bei der Debatte über die Managergehälter. Ersterem wird eine gewisse Skepsis entgegengebracht, weil damit Müßiggängertum in Form von Luxusreichtum und ein geringer Arbeitsethos assoziiert werden. Letztere stehen aus der Sicht der Befragten oftmals in keinem gesunden Verhältnis zur erbrachten Leistung. Es gab eine weitgehende Übereinstimmung in Hinblick auf die Frage nach aktuellen Phänomenen des Reichtums. Die großen Unterschiede zwischen Managergehältern⁸ und Durchschnittseinkommen stoßen bei fast allen Befragten auf Ablehnung. Sie seien für das soziale Klima abträglich und für die weitere gesellschaftliche Entwicklung schädlich. Zwar solle die Leistung eines Managers mit einem höheren Gehalt entlohnt werden, jedoch müsse das Gehalt in einer adäquaten Relation zu den übrigen Einkommen gesehen werden. Konsens herrschte hinsichtlich der Unvereinbarkeit von Entlassungen und gleichzeitiger Erhöhung der Managergehälter. Mitglieder der Oberschicht bezweifelten die Legitimität des „Systems“, das solche hohen Gehälter und Gratifikationen zulässt, äußern aber Verständnis, wenn Einzelne davon profitieren.

Die sogenannten Gated Communities werden von den Mitgliedern aller drei Gesellschaftsschichten gleichermaßen beurteilt. Einerseits zeigen sie sich tolerant und bringen Verständnis für das Sicherheitsbedürfnis reicher Menschen auf, andererseits berge diese Wohnform enormen „sozialen Sprengstoff“. Die Abgrenzung reicher Menschen kann nach Ansicht der Befragten aggressive Tendenzen bei Angehörigen anderer Gesellschaftsschichten hervorrufen. Die Abwanderung von Reichen ins Ausland, um dort Steuern zu sparen, wird negativ gesehen und als egoistisches und unsolidarisches Verhalten gewertet. Allerdings gibt es vereinzelt Kritik an den vermeintlich schlechten steuerlichen Rahmenbedingungen in Deutschland. Der Staat müsse mehr tun, um wohlhabende Bürger und Familienunternehmen im Land zu halten.

Sowohl in den Gruppendiskussionen als auch in den Einzelinterviews wurde deutlich, dass der Neidbegriff Einfluss auf die Selbst- und Fremdwahrnehmung reicher Menschen nimmt. In den Gruppendiskussionen wird Neid vor allem als individuelle Folge von Ungerechtigkeitsempfindungen angesehen, wodurch sich Aggressivität und Kriminalität auf gesellschaftlicher Ebene verstärken können. Die Mitglieder der Unter- und Mittelschicht diskutieren auf eine teils reflektierte, teils distanzierte Weise über den Neidbegriff. Neid auf materiellen Reichtum und die Lebensweise reicher Menschen ist die Ausnahme.

Hingegen hat der Neidbegriff eine immense Bedeutung in den Einzelinterviews. Ohne Ausnahme sprechen die Reichen schon zu Beginn der Einzelinterviews von „Neid“, „Neid-system“, „Neidkomplex“ und „Neidgesellschaft“. Neid schwebt wie ein Damoklesschwert über den befragten Reichen. Sie attestieren den Angehörigen der Unter- und Mittelschicht, neidisch auf deren Reichtum zu sein. Nachfragen zu diesem Aspekt verdeutlichen allerdings, dass mehrheitlich nicht erklärt werden kann, worin sich dieser Neid, der von „unten

⁸ Dass es sich hierbei um keine Fiktion handelt, zeigt ein Hinweis von Andreß/Kronauer (2006: 44): „Im Jahre 1980 gab es in Deutschland noch kein einziges Unternehmen mit Vorstandsbezügen von pro Kopf umgerechnet 1.000.000 Euro und mehr. 1990 waren es gerade vier Unternehmen, die derartige Bezüge zahlten, 2003 aber bereits 76. In den fünf Jahren zwischen 1997 und 2002 stiegen die durchschnittlichen Jahreseinkommen der Manager der 30 DAX-Unternehmen von 1.660.000 DM auf 1.406.000 Euro, also um 46 Prozent. Das entspricht dem 42-fachen des durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommens von 2002.“

nach oben“ existent sein soll, manifestiert. Vielmehr entsteht der Eindruck, dass Neid einerseits ein aktuelles Phänomen innerhalb der Gruppe der Reichen ist. Weiterhin kann vermutet werden, dass aufgrund der beharrlichen Verwendung dieses Begriffs, dessen Ursachen und Merkmale jedoch nur schwer benannt werden können, die Betrachtung der latenten Ebene von Interesse sein kann. Die meisten Reichen weisen im Interview auf wesentliche Aspekte hin. Angeführt werden beispielsweise die Vergänglichkeit ihres Reichtums, Reichtum habe mit Verpflichtungen zu tun oder, um den eigenen Reichtum zu mehren, müsse man risikoreich handeln (finanzielle Verschuldung). Diese Aussagen beinhalten alle den Verweis auf potentielle Ängste und Gefahren, die mit der Existenz von Reichtum und dem eigenen Reichsein verbunden sind. Hinzu kommen die öffentlichen Diskurse über Reiche (Managergehälter, Auswanderungstendenzen, Geldverschwendung, ostentativer Konsum), die ein einseitiges Bild von reichen Menschen in der Öffentlichkeit vermitteln.

Der Eindruck entsteht, dass sich die befragten Reichen, durch mediale Berichte indirekt an den Pranger gestellt, von zahlreichen Neidern bedroht fühlen und dadurch verunsichert sind. Insofern bestätigt sich die Beobachtung von Schulze (1997: 277), der von einer ambivalenten Gefühlslage bei reichen Menschen ausgeht: Einem „Gemisch von Zufriedenheit und Unbehagen“, das auch von Bedrohungsängsten und Neidkomplexen begleitet werden kann. Die subjektive Wahrnehmung in Bezug auf die Mehrheitsgesellschaft ist stark durch die öffentlichen Diskurse geprägt, die zu einer Verinnerlichung des Neidbegriffs geführt haben, der wie bereits erwähnt beharrlich in den Einzelinterviews verwendet wurde.

Der bei den Interviewpartnern aus der Oberschicht wahrgenommene „Sozialneid“ der Mittel- bzw. Unterschichten kann anhand der Gruppendiskussionen nicht bestätigt werden. Die Argumentationsmuster bezüglich des Bildes der Reichen ist von einer fundamentalen Differenzierung von Seiten der Diskussionsteilnehmer gekennzeichnet. Reichtum wird entweder vererbt oder selbständig erwirtschaftet. Beide Formen sind für das Umgehen mit Geld en masse entscheidende Faktoren. Die heterogene Zusammensetzung der Diskussionsteilnehmer brachte unterschiedliche Ergebnisse. Der alte, vererbte und versteckte Reichtum verhält sich diskret und tritt kaum in der Öffentlichkeit in Erscheinung, während beim neuen, enttabuisierten Reichtum das Geld schneller fließt beziehungsweise demonstrativ konsumiert wird.

Die Auswertungen insbesondere der Einzelinterviews bringen weiterhin hervor, dass die Befragten eine Unterscheidung hinsichtlich der Art des Reichtumserwerbs in den Vordergrund stellen. Die bereits von Imbusch (2002) beschriebene Differenzierung zwischen a) dem bereits generationenübergreifenden Reichtum („alter Geldadel“), b) den vorläufig sogenannten ‚arbeitenden‘ Reichen aus dem gehobenen Bürgertum bzw. dem bürgerlichen Mittelstand, c) dem typischen ‚Neureichen‘, und d) den unterschiedlichen Arten von Stars als ‚Erfolg-Reichen‘ wird von den Befragten aufgegriffen.

Sowohl in den Gruppendiskussionen als auch in den Einzelinterviews unterscheiden die Diskutanten zwischen erarbeitetem und geerbtem Reichtum. Reichen, die ihren Reichtum durch produktive Tätigkeit erlangt haben, wird ein höheres Ansehen entgegengebracht als Menschen, die durch ein Erbe zu Reichtum gekommen sind. Weiterhin dominiert in den Diskussionsrunden das Bild der Neureichen, die den Materialismus zur Schau tragen und denen es an sozialen Kompetenzen fehle. Der ‚Neureiche‘ steht für viele Teilnehmer für die Schnelllebigkeit der heutigen Zeit. Reichtümer können gegenwärtig schneller geschaffen werden als zu früheren Zeiten, sind jedoch auch vergänglicher.

In den Einzelinterviews zeigt sich, dass es für die befragten Reichen von besonderem Interesse ist, sich von der Gruppe der ‚Neureichen‘ abzugrenzen. Man verfüge selber über so-

ziale Kompetenzen und einen reflektierten Umgang mit dem eigenen Reichtum und wolle nicht mit dem Lebensstil der Neureichen, der von Vergeudung und Verschwendung geprägt ist, identifiziert werden. Offenbar geht es darum, mit der Betonung des erarbeiteten Reichtums und eines verantwortungsvollen Lebensstils Sympathien zu wecken – ihren Reichtum zu legitimieren. Reichsein in Deutschland erschien manchen wie eine Bürde. Der Blick auf die USA und andere Länder, wo Reichsein kein Akzeptanz- oder Imageproblem darstelle, lag daher nahe, obgleich die meisten Interviewpartner die mitteleuropäische Kultur und Lebensweise eindeutig bevorzugten.

3 Definitionsprobleme von Reichtum

In den anschließenden Kapiteln 3 bis 5 erfolgt ein erster Schritt zur Systematisierung und Analyse der subjektiven Wahrnehmung und Bewertung des Reichtums auf Basis einer repräsentativen Umfrage. Hierbei nehmen wir eine Einteilung der Einstellungen in eine zunächst eher wertneutrale Wahrnehmung sowie eine daran anschließende normative Beurteilung von Reichtum vor. Abgerundet wird die Untersuchung durch eine Betrachtung zentraler Einstellungsunterschiede zwischen ärmeren und reicheren Bevölkerungsteilen.

Wie in der Einleitung erläutert, versuchen neuere theoretische Ansätze Reichtum konzeptionell umfassender zu betrachten und neben den finanziellen Aspekten wie dem vorhandenen Einkommen, der Güterausstattung und dem Vermögen auch nichtfinanzielle Dimensionen wie den Bildungsstand, die Gesundheit und die Möglichkeiten politischer Teilhabe und Partizipation in den Blick nehmen. So plausibel eine solche weite Perspektive auf Reichtum im Sinne von auf verschiedene Lebenslagen bezogene Verwirklichungsmöglichkeiten ist, bleibt bislang doch unberücksichtigt, welche konkreten Vorstellungen und Bilder die Menschen selbst mit Reichtum verbinden. Die unterstellte Multidimensionalität sowie die konkrete Art der dimensional Einteilung müssen sich nicht mit den Sichtweisen der Bürgerinnen und Bürger decken. Denkbar wären sowohl eine mehrheitliche Wahrnehmung, die den Reichtum weitgehend mit den finanziellen Ressourcen in eins setzt, wie auch das Vorhandensein weiterer, bisher nicht berücksichtigter Dimensionen von Reichtum, welche für die Menschen in Deutschland bedeutsam sind. Ebenso ist mit Blick auf die finanzielle Dimension bisher nicht geklärt, welche Einkommens- bzw. Vermögensressourcen subjektiv notwendig sind, damit man als reich gelten kann, und ob sich diese Reichtumsgrenzen zwischen einzelnen Bevölkerungsgruppen unterscheiden.

3.1 Reichtum aus Sicht der Bevölkerung

In unserer Untersuchung haben wir versucht die für die Menschen bedeutsamsten Bilder und Vorstellungen von Reichtum zu erarbeiten. Hierzu wurden dem Befragten verschiedene mögliche Aspekte von Reichtum genannt, welche dieser daraufhin beurteilen sollte, ob er sie mit Reichtum assoziiert. Die Auswahl der Items orientiert sich am Capability-Ansatz von Sen (2002), der eine Unterteilung der Verwirklichungschancen in drei Dimensionen vorsieht (vgl. hierzu Volkert et al. 2006):

- individuelle finanzielle Potenziale
- individuelle nicht-finanzielle Potenziale
- gesellschaftlich bedingte Chancen.

Die Dimension der individuellen finanziellen Potenziale operationalisieren wir durch Darstellung verschiedener Konsequenzen und Handlungsmöglichkeiten aufgrund hoher finanzieller Ressourcen wie z.B. stark erhöhte Konsummöglichkeiten oder Freistellung von Erwerbsarbeit. Für individuelle nicht-finanzielle Potenziale verwenden wir in enger Anlehnung an Volkert die Indikatoren Gesundheit und Bildungsstand. An gesellschaftlich bedingten Chancen erheben wir aus Gründen der Operationalisierbarkeit und zeitlicher Restriktionen der Befragung nur die Bedeutung der politischen Einflussnahme. Die Frageformulierung zu den verschiedenen Reichtumsvorstellungen lautete:

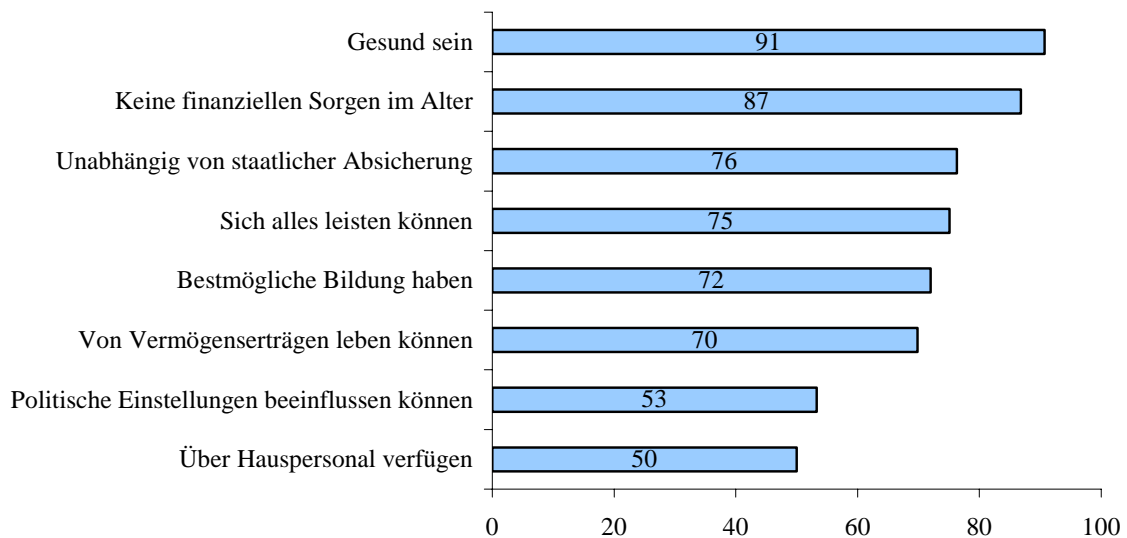
Es gibt ja unterschiedliche Vorstellungen davon, wann jemand reich ist. Wie ist das für Sie? Empfinden Sie sich als reich, wenn Sie

- *jederzeit über eigenes Hauspersonal verfügen können?*
- *sich jederzeit alles leisten können, was sie wollen?*
- *sich im Alter keine finanziellen Sorgen machen müssen?*
- *ausschließlich von Vermögenserträgen leben können, ohne zu arbeiten?*
- *vollkommen unabhängig von staatlicher Absicherung sind?*
- *gesund sind?*
- *die bestmögliche Bildung erlangt haben?*
- *politische Entscheidungen beeinflussen können?*

3.1.1 Reichtumsvorstellungen bezogen auf die gesamte Gesellschaft

Betrachten wir das Antwortverhalten der Bürgerinnen und Bürger (Abb.1) fällt zunächst auf, dass alle erfragten Reichtumsvorstellungen von mindestens 50% der Befragten subjektiv mit Reichtum verbunden werden. Dies unterstreicht die grundsätzlich vielschichtige und multidimensionale Wahrnehmung von Reichtum, wie sie auch in der qualitativen Untersuchung zum Vorschein kommt. Trotzdem ergeben sich zwischen den einzelnen Items zum Teil recht deutliche Unterschiede.

Abb. 1: Reichtumsvorstellungen in Deutschland (Angaben für „Ja“, in %)



Quelle: Sozialstaatsurvey 2007

Am häufigsten wird die eigene Gesundheit als ein Aspekt von Reichtum genannt. Neun von zehn Menschen in Deutschland empfinden sich dann als reich, wenn sie gesund sind. Dies lässt sich gut mit dem Konzept der Verwirklichungschancen in Einklang bringen, da die Möglichkeit einer selbstbestimmten Lebensführung stark von der eigenen Gesundheit abhängt. Eine aufgrund von schwerer Krankheit abgesunkene Lebensqualität kann, wenn überhaupt, nur schwer durch finanzielle Ressourcen aufgefangen werden. Das zweite nichtfinanzielle Potenzial, die individuelle Bildung einer Person, gilt verglichen damit als etwas weniger wichtig. Mit drei Vierteln der Bevölkerung sehen allerdings immer noch

relativ viele Befragte eine bestmögliche Bildung als relevant für das Vorhandensein von Reichtum an.

Die einzelnen Handlungsmöglichkeiten, die sich durch finanziellen Reichtum auf tun, werden in ihrer Bedeutung ebenfalls unterschiedlich eingeschätzt. Dabei gilt ein finanziell sorgenfreies Leben im Alter als ähnlich wichtig wie die individuelle Gesundheit. Jeweils ungefähr drei Viertel sehen die Unabhängigkeit von staatlicher Absicherung, die Möglichkeit, sich alles leisten zu können, sowie die Freistellung von Erwerbsarbeit als Reichtum an. Die Verfügung über eigenes Hauspersonal wird demgegenüber nur von der Hälfte der Bevölkerung mit persönlichem Reichtum verbunden und stellt somit das Item dar, das den geringsten Anteil an Ja-Antworten auf sich vereint.

Ähnlich selten gilt der als gesellschaftlich bedingte Chance konzipierte Einfluss auf politische Entscheidungen als ein Reichtumsaspekt. Ob dies für eine grundsätzlich geringere Relevanz der gesellschaftlich bedingten Verwirklichungschancen spricht, lässt sich hieraus jedoch nicht ableiten.

Die Ergebnisse zeigen zum einen, dass Reichtum in der Bevölkerung facettenreich wahrgenommen und nicht nur mit finanziellen Verfügungschancen gleichgesetzt wird. Besonders deutlich illustriert dies die hohe Bedeutung, welche der Gesundheit in diesem Zusammenhang zukommt. Reichtum ohne Gesundheit wäre kein vollwertiger Reichtum. Aber auch hohe Bildung wird von einem relativ großen Anteil der Befragten genannt. Zum anderen fällt auf, dass Menschen Reichtum vor allem mit der Sicherstellung von als wichtig angesehenen Lebensbedingungen, neben der eigenen Gesundheit insbesondere die Absicherung im Alter, identifizieren. Die „klassischen“ Reichtumsvorstellungen, wie unbegrenzte Konsummöglichkeiten und die Möglichkeit von den eigenen Vermögenserträgen leben zu können, erscheinen demgegenüber als etwas weniger wichtig. Priorität bei der subjektiven Reichtumswahrnehmung hat offenbar die Befriedung grundlegender Bedürfnisse.

3.1.2 Unterschiedliche Reichtumsvorstellungen bei einzelnen Bevölkerungsteilen

Bis jetzt wurden die subjektiven Reichtumsvorstellungen bezogen auf die Gesamtbevölkerung untersucht. Über Unterschiede zwischen einzelnen Bevölkerungsgruppen wurden bisher keine Aussagen gemacht. In diesem Abschnitt soll untersucht werden, ob sich für unterschiedliche Gruppen Differenzierungen hinsichtlich der verschiedenen Reichtumsdimensionen ergeben, und wie stark diese Abweichungen im Einzelnen sind.

Faktorenanalyse der Reichtumsvorstellungen

Um die Auswertung der verschiedenen Bevölkerungsgruppen übersichtlich zu gestalten, verdichten wir in einem ersten Schritt die erfragten Reichtumsvorstellungen zu übergeordneten Dimensionen. Hierfür bietet sich grundsätzlich die oben angeführte Sen'sche Einteilung in finanzielle und nichtfinanzielle individuelle Potenziale sowie verschiedene gesellschaftlich bedingte Chancen an. Es ist jedoch zu überprüfen, inwieweit die Wahrnehmung der Befragten mit dieser Struktur übereinstimmt. Mittels einer explorativen Faktorenanalyse aller verwendeten Items lässt sich feststellen, welche Strukturierung die Befragten selbst vorgenommen haben. Aus dieser Analyse geht eine dimensionale Struktur hervor, die in einigen Punkten von der Sen'schen Einteilung abweicht.

Tab. 1: Faktorenanalyse der Reichtumsvorstellungen

Reichtumsvorstellungen	Faktoren ⁹		
	1	2	3
über Hauspersonal verfügen	,785	-,123	,087
von Vermögenserträgen leben können	,767	,105	-,048
sich alles leisten können	,739	,148	-,089
im Alter keine finanziellen Sorgen haben	,051	,750	,159
unabhängig von staatlicher Absicherung sein	,114	,750	,033
politische Entscheidungen beeinflussen können	,065	-,079	,824
bestmögliche Bildung haben	-,023	,274	,674
gesund sein	-,230	,378	,441

Quelle: Sozialstaatssurvey 2007

Der erste Faktor setzt sich aus den Vorstellungen zusammen, welche eine Ausweitung an Handlungsmöglichkeiten und Verfügungschancen aufgrund sehr großer finanzieller Ressourcen beinhalten. Hierzu zählen die Möglichkeiten sich jederzeit alles leisten, ausschließlich von den eigenen Vermögenserträgen leben sowie jederzeit über Hauspersonal verfügen zu können. Die jeweiligen Faktorladungen liegen nahe beieinander und sind mit über 0,7 relativ hoch. Dieser Faktor stellt eine Reichtumsidee dar, welche die enormen Konsummöglichkeiten und Verfügungschancen bei gleichzeitiger Freistellung von Erwerbsarbeit in den Vordergrund rückt. Wir bezeichnen diesen Faktor als „Luxuskonsum“.

Der zweite Faktor bildet sich durch die Items, die im Gegensatz zu den Konsummöglichkeiten stärker die finanzielle Sicherheit aufgrund von Reichtum in den Vordergrund rücken. Mit einem Wert von 0,75 laden die Vorstellungen, im Alter keine finanziellen Sorgen zu haben sowie unabhängig von staatlicher Absicherung zu sein, exakt gleichstark auf den zweiten Faktor. In beiden Fällen ist die Schutzfunktion von Reichtum angesprochen, sei es in der Phase des Alters, die ihren riskanten Charakter durch eine nicht mehr vorhandene oder bestenfalls eingeschränkte Erwerbsfähigkeit erhält, oder in Situationen, bei denen der Mensch normalerweise auf die soziale Sicherungsfunktion des Staates angewiesen ist.

Der dritte Faktor fasst schließlich die individuellen nichtfinanziellen Potenziale eines hohen Bildungsstands und einer intakten Gesundheit sowie die im Sen'schen Konzept als ge-

⁹ Angemerkt werden muss, dass die Summe der quadrierten Faktorladungen des dritten Faktors mit 0,958 das Kaiser-Kriterium von 1,0 knapp nicht erfüllt. Bei der Summe der rotierten quadrierten Faktorladungen wird der Wert allerdings wieder überschritten.

sellschaftlich bedingte Chance definierte politische Teilhabe und Einflussnahme zusammen. Diese nichtfinanziellen Aspekte erweitern die Bedeutung des Reichtums um Lebenschancen, die sich nicht unmittelbar mit Geld verwirklichen lassen, wie die politische Teilhabe und den aus Bildung hervorgehenden Handlungsmöglichkeiten. Eine Sonderrolle nimmt für die Menschen hierbei die eigene Gesundheit ein. Zwar lädt auch sie am stärksten auf den Faktor der nichtfinanziellen Reichtumsdimension. Der Wert bleibt mit 0,44 allerdings unter der 0,5-Grenze, ab der man ein Item normalerweise einem Faktor zuordnet. Zudem lädt sie mit 0,38 auch relativ stark auf den Faktor „finanzielle Sicherheit“. Dies weist darauf hin, dass der Aspekt des Nichtfinanziellen nur eine grobe Klammer für alle Ideen von Reichtum bildet, die sich nicht auf direkte finanzielle Verfügungschancen reduzieren lassen.

Insgesamt stellen wir bei der Untersuchung der subjektiven Reichtumsvorstellungen also eine leichte Abweichung gegenüber der Sen'schen Dimensionenstruktur fest. Zum einen spalten sich die finanziellen Potenziale für die Bürgerinnen und Bürger in die zwei verschiedenen Aspekte „Luxuskonsum“ und „finanzielle Sicherheit“ auf. Zum anderen wird die Unterscheidung zwischen nichtfinanziellen individuellen Potenzialen und gesellschaftlich bedingten Chancen so nicht nachvollzogen. Eher scheint das Gemeinsame aller nichtfinanziellen Bedeutungsgehalte von Reichtum in ihrer Abgrenzung zur finanziellen Dimension gesehen zu werden.

Für die bivariate Analyse wurde aus den drei Faktoren jeweils ein Index gebildet. Hierzu wurde der Summenscore der Items errechnet, und durch die jeweilige Anzahl an Items dividiert.

Wahrnehmung von Reichtum in unterschiedlichen sozialen Gruppen

Die Einflüsse auf beziehungsweise die Wechselwirkungen mit den Reichtumsvorstellungen unterteilen wir in drei Bereiche:

- sozioökonomischer Status (objektiv/subjektiv)
- sozialisatorische Einflüsse
- normative Gerechtigkeitsvorstellungen.

Bezüglich des sozioökonomischen Status unterscheiden wir zwischen der objektiven Situation und der subjektiven Bewertung derselben. Die objektive Lage operationalisieren wir über das bedarfsgewichtete Nettomonatseinkommen der Haushalte sowie den Erwerbsstatus. Die subjektive Wahrnehmung ermitteln wir über die subjektive Beurteilung der eigenen Schichtzugehörigkeit, des eigenen Anteils am gesellschaftlichen Wohlstand, der persönlichen wirtschaftlichen Lage sowie der Zufriedenheit mit dem Leben insgesamt. Hierbei ist insbesondere von Interesse, ob mit einer objektiven und/oder subjektiven Zunahme des sozioökonomischen Status ein Wandel in den Reichtumsvorstellungen zu beobachten ist, bei dem nichtfinanzielle Dimensionen möglicherweise an Bedeutung gewinnen.

Darüber hinaus interessiert uns, ob sich Unterschiede hinsichtlich der alten und neuen Bundesländer, des Geschlechts, dem Alter und dem Bildungsgrad der Person ergeben. Hierbei können gruppenspezifische und makrokulturelle Sozialisationserfahrungen eine Rolle spielen.

Als Drittes überprüfen wir den Zusammenhang von Reichtumsvorstellungen und grundlegenden normativen Vorstellungen über das Zusammenleben der Menschen. Hierbei wurden aus einer Itembatterie des ISJP, welche die Zustimmung zu Aussagen über unterschiedliche Verteilungsvorstellungen misst, drei Typen von Gerechtigkeitsvorstellungen gebildet: Egalitarismus, Individualismus und Fatalismus.¹⁰

Tab. 2: Bivariate Zusammenhänge in Bezug auf unterschiedliche Reichtumsdimensionen

	Luxuskonsum	finanzielle Sicherheit	nichtfinanzielle Aspekte
Soziodemografische Faktoren			
<i>Region</i>	-,073***	-,036*	-,011
<i>Geschlecht</i>	-,001	,098***	,130***
<i>Alter</i>	-,151***	-,055***	,085***
<i>Bildung</i>	-,008	,013	-,005
Sozioökonomische Lage (objektiv)			
<i>Einkommen</i>	-,043**	,015	,005
<i>Erwerbstätig</i>	,058***	,029*	-,036*
<i>Arbeitslos</i>	,011	-,002	-,028*
<i>Selbständig</i>	-,005	,006	-,023
Sozioökonomische Lage (subjektiv)			
<i>Lebenszufriedenheit</i>	-,028*	,036*	,034*
<i>Subjektive Schicht</i>	,017	,036*	,028
<i>gerechter Anteil</i>	,024	,054***	,030*
<i>wirtschaftliche Lage</i>	-,030*	,019	,026
Gerechtigkeitsvorstellungen			
<i>Egalitarismus</i>	-,018	-,014	,060***
<i>Individualismus</i>	,068***	,033*	,005
<i>Fatalismus</i>	-,014	,015	,008
Soziale Kontakte			
<i>reiche Bekannte</i>	-,022	,042**	,019
<i>arme Bekannte</i>	-,009	,002	-,004
*: p <= 0,05; **: p <= 0,01; ***: p <= 0,001			

Quelle: Sozialstaatssurvey 2007

Lesehilfe der Tabelle:

Der angegebene Korrelationskoeffizient Pearson's r informiert über den Grad, in dem eine Veränderung der einen Variable mit einer Veränderung der anderen Variable einhergeht. Er schwankt zwischen -1 und +1.

¹⁰ Für weitere Informationen zur Operationalisierung und Bildung der unterschiedlichen Gerechtigkeitsvorstellungen sei auf Mühleck 2003 und Krömmelbein et al 2007 verwiesen.

Das Vorzeichen zeigt hierbei die Richtung des Zusammenhangs an. Die Anzahl der Sternchen hinter dem Wert gibt Auskunft über das Signifikanzniveau des Zusammenhangs.

In bivariaten Auswertungen wurde der Korrelationskoeffizient Pearson's r für alle unabhängigen Variablen bezogen auf die drei Reichtumsdimensionen „Luxuskonsum“, „finanzielle Sicherheit“ und „nichtfinanzielle Aspekte“ errechnet. Tabelle 2 gibt einen Überblick über die ermittelten Zusammenhänge:¹¹

Als ein erstes Ergebnis der Analyse kann festgehalten werden, dass die Reichtumsbilder über die verschiedenen Bevölkerungsgruppen nicht stark streuen, und somit grundsätzlich für die gesamte Gesellschaft gelten.¹² Die einzige Variable, die sich über alle Reichtumsdimensionen hinweg etwas stärker auswirkt ist das Alter der Befragten.¹³ Es zeigt sich, dass junge Menschen Reichtum häufiger mit finanziellen Aspekten in Verbindung bringen. Insbesondere die Vorstellung von Reichtum im Sinne nahezu unbeschränkter finanzieller Verfügungsmöglichkeiten sowie einer Unabhängigkeit vom Arbeitsmarkt ist bei jüngeren Altersgruppen stärker verankert. Mit zunehmendem Alter wird diese Dimension unwichtiger. Dagegen rücken im Laufe des Lebens die nichtfinanziellen Aspekte wie Gesundheit und Bildung stärker in den Vordergrund. Insgesamt scheint mit dem Älterwerden eine veränderte Perspektive auf das Leben einherzugehen, die auch den Reichtum in einem anderen Licht erscheinen lässt.

Neben dem Alter hängen die Reichtumsvorstellungen noch relativ stark mit dem Geschlecht zusammen. Während es für die Luxusdimension keine Rolle spielt, übt es auf die beiden übrigen Bereiche den stärksten Einfluss aus. So fühlen sich Frauen häufiger als Männer reich, wenn sie sich vor Risiken geschützt wissen. Möglicherweise ist dies Ausdruck eines stärkeren finanziellen Sicherheitsbedürfnisses von Frauen, die im Durchschnitt geringere Einkommen und niedrigere Rentenansprüche als Männer aufweisen. Darüber hinaus heben Frauen die nichtfinanziellen Aspekte von Reichtum deutlich stärker als Männer hervor, wodurch sie den Reichtum tendenziell facettenreicher wahrnehmen.

Demgegenüber weisen die übrigen Determinanten durchweg geringere Werte auf, und zeigen bestenfalls in einer Wahrnehmungsdimension einen etwas stärkeren Zusammenhang. Auffallend ist, dass das verfügbare Monatseinkommen der Menschen für keine Reichtumsdimension von besonderer Bedeutung ist. Allein für die Luxusdimension ist es von einer gewissen Relevanz, wobei auch hier der Wert unter 0,05 bleibt. Das eigene Einkommen scheint also für die kognitive Ausformung von Reichtumsbildern keine Rolle zu spielen. Ebenso scheinen Reichtumsvorstellungen kaum mit Gerechtigkeitsüberlegungen zusammenzuhängen. Allenfalls wird von Menschen mit einer Präferenz für Gleichheitswerte die nichtfinanzielle Dimension von Reichtum etwas häufiger genannt, während Individualisten eine etwas stärkere Neigung zum Konsum aufweisen.

¹¹ Einflüsse mit einem Wert ab 0,05 sind fett gedruckt.

¹² Dies konnte auch durch Regressionsanalysen bestätigt werden. Bei keiner der drei Reichtumsideen konnten hierbei mehr als 4% der Varianz erklärt werden.

¹³ Zu unterscheiden ist zwischen den Begriffen Altersgruppe und Generation. Wir folgen ersterer auch im Hinblick darauf, dass sich Altersgruppen verändern – „jedes Individuum wechselt gemäß dem institutionalisierten Kalender des Lebenslaufes von einer Altersgruppe zur nächsten“. Demgegenüber weist das Generationenkonzept einen familiären und gesellschaftlichen Bezug auf. Generation bedeutet die Menge von Personen, die im gleichen Zeitraum geboren sind. Vgl. dazu Kohli (2006: 116 ff.).

bezogen auf die Haushalts- und nicht wie beim Einkommen auf die Personenebene – ergibt sich ein Wert von 266.000 € bzw. 399.000 € (vgl. Hauser/Becker 2005, Hauser/Stein 2001, Bundesregierung 2005). Um die Reichtumsgrenze aus Sicht der Bürgerinnen und Bürger zu ermitteln, haben wir sowohl nach der Höhe des individuellen Monatsnettoeinkommens als auch der privaten Vermögenshöhe gefragt, ab der jemand nach Ansicht des Befragten reich ist.

3.2.1 Subjektive Reichtumsschwellen in der Bevölkerung

Befragt man die Bevölkerung, ab welchem Einkommen ihrer Meinung nach von Reichtum gesprochen werden kann, ergeben sich höchst unterschiedliche Einschätzungen. Der Median (der Wert, der die Verteilung der Befragten genau halbiert) beträgt 5.000 €. Jeweils die Hälfte nennt einen höheren bzw. niedrigeren Betrag, wobei die Werte zum Teil extreme Höhen annehmen. Ein kleiner Teil derjenigen, die von einer höheren Reichtumsschwelle als 5.000 € ausgehen, gibt sehr hohe Beträge bis zu einem Maximalwert von 10 Millionen an. Dies bedeutet, dass die Verteilung der subjektiven Reichtumsgrenzen extrem rechtschief ist, was sich auch an dem Mittelwert von 26.694 € zeigt, der deutlich über dem Median liegt. 93% der Befragten geben einen geringeren Wert als das arithmetische Mittel an. Lässt man sowohl den Anteil mit den 10% höchsten Einkommensangaben als auch den mit den 10% niedrigsten beiseite, ergibt sich eine Konzentration der Antworten innerhalb eines Intervalls von 2.000 bis 20.000 €. Der überwiegende Teil der Bevölkerung macht den Übergang zu Reichtum innerhalb dieser Einkommensspanne aus.

Neben einem hohen Monatseinkommen wird Reichtum in der Literatur vor allem mit vorhandenem Nettovermögen¹⁵ gleichgesetzt. Dies wird damit begründet, dass ein hohes Vermögen die finanzielle Sicherheit deutlich steigert, da Schwankungen des Einkommens hierdurch ausgeglichen werden können. Darüber hinaus gestattet erst ein sehr großes Vermögen eine Unabhängigkeit vom Arbeitsmarkt, weswegen einige Autoren erst in diesem Fall von tatsächlichem Reichtum ausgehen, bzw. den Reichtum noch mal dahingehend unterscheiden, ob diese Unabhängigkeit erreicht ist oder nicht (vgl. Huster/Eissel 2000). Die subjektiven Einschätzungen, ab welchem Vermögen man reich ist, streuen zwischen den Befragten noch stärker, als dies bei den Einkommensangaben zu beobachten war, was sich in einer noch ausgeprägteren Rechtsschiefe der Verteilung ausdrückt. Während der Median bei 500.000 € liegt, beträgt das arithmetische Mittel mehr als 34 Millionen €. Nur 1,1% der Antworten liegen oberhalb des Mittelwerts, wobei als Maximalwert einmal 100 Milliarden Euro angegeben wurde. Die großen Unterschiede in der Bevölkerung bei der Benennung einer Vermögensgrenze zeigen sich auch an dem weiten Intervall von 50.000 € bis 2.000.000 €, das die mittleren 80% der Angaben (ohne die 10% höchsten und niedrigsten Werte) umfasst. Anders als bei der Wahrnehmung von Einkommensreichtum geht die Streuung beim Vermögen also nicht nur auf Extremwerte am oberen Ende der Verteilung zurück, sondern ist über die gesamte Verteilung hinweg zu beobachten.

Während es also für den Einkommensreichtum eine Mehrheit der Bürgerinnen und Bürger gibt, die den Reichtum nicht erst bei „Millionengehältern“ ansiedeln, sondern eher das Bild der „Gutverdienenden“ vor Augen haben, gehen die Ansichten hinsichtlich des Vermögensreichtums in Deutschland weit auseinander.

¹⁵ Das Nettovermögen umfasst sowohl Geld- als auch Immobilienvermögen abzüglich Konsum- und Baukrediten. Betriebsvermögen in einer anderen Form als Wertpapiere wird nicht dazu gezählt.

3.2.2 Unterschiedliche subjektive Reichtumsschwellen bei einzelnen Bevölkerungsteilen

Wie aus obiger Darstellung hervorgeht, variieren die subjektiv angenommenen Reichtumsschwellen für Einkommen und Vermögen sehr stark zwischen den Befragten. Dies bedeutet möglicherweise, dass einzelne soziale Gruppen unterschiedliche Vorstellungen von diesen Grenzen besitzen. Eine klassische These in der Soziologie besagt, dass die Schwelle für finanziellen Reichtum umso höher gesetzt wird, je reicher die befragte Person ist (vgl. Merton 1957). Dieser These liegt die Annahme zugrunde, dass Reichtum nicht ohne Vergleichsmaßstab wahrgenommen werden kann, da er von einer als normal angesehenen Situation abgegrenzt werden muss. Eine naheliegende Möglichkeit des Vergleichs bietet die eigene Lage des Probanden, woraus folgt, dass Reichtum subjektiv immer dann vorhanden ist, wenn, verglichen mit der eigenen Situation, eine Ausweitung an finanziellen Verwirklichungschancen möglich ist. Eine solche Verbesserung der sozioökonomischen Lage stellt sich bei Menschen mit einem niedrigen Einkommen früher ein als bei hohen Einkommensbeziehern.

Möglicherweise hängt die subjektive Reichtumsgrenze aber auch mit kulturellen Faktoren, wie den Sozialisationserfahrungen oder den Gerechtigkeitsüberzeugungen, zusammen, die sich auf die Wahrnehmung von Reichtum auswirken können. Um dies zu überprüfen, haben wir auch soziodemografische Faktoren und normative Gerechtigkeitsvorstellungen berücksichtigt.

Den Einfluss der unabhängigen Variablen auf die subjektiven Reichtumsschwellen für Einkommen und Vermögen messen wir, indem wir untersuchen, wie groß der jeweilige Anteil derjenigen ist, die von einer höheren Reichtumsschwelle als der 300%-Grenze (5.220 € bzw. 399.000 €) ausgehen. Diese Zusammenhänge stellen wir komprimiert mit dem Pearson'schen Korrelationskoeffizienten dar. In der nachfolgenden Tabelle sind die Korrelationsmaße für die unterschiedlichen Einflussfaktoren angegeben.¹⁶

Unsere These von der Relativität der Reichtumsgrenze in Abhängigkeit von der sozioökonomischen Lage bestätigt sich durch die bivariate Analyse zunächst nur teilweise. Zwar wirken hinsichtlich des Einkommensreichtums sowohl das Einkommen ($r=0,081$) als auch die subjektive soziale Positionierung ($r=0,117$) relativ stark auf die Höhe der subjektiven Reichtumsgrenze. Die Bildung der Person, die ja in enger Verbindung zum sozioökonomischen Status steht, schlägt mit $r=0,126$ sogar noch stärker zu Buche. Allerdings weisen die soziodemografischen Faktoren Region, Alter und Geschlecht ähnliche hohe Werte wie das Einkommen auf, und die Gerechtigkeitsvorstellungen Egalitarismus ($r=-0,151$) und Fatalismus ($r=-0,106$) wirken insgesamt am stärksten.

Auch bezogen auf das Vermögen ragt der Einfluss der sozioökonomischen Lage nicht heraus. Die objektive Situation wirkt sogar relativ schwach. So spielt das Einkommen ($r=0,044$) bivariat kaum eine Rolle. Allein der Erwerbsstatus der Selbständigkeit ($r=0,089$) geht mit einem deutlich höheren Anteil an Reichtumsschwellen oberhalb der 300%-Grenze einher. Ebenso ergeben sich relativ hohe Zusammenhangswerte für die Gerechtigkeitsüberzeugungen Egalitarismus und Fatalismus sowie die soziodemografischen Einflüsse Region und Geschlecht.

¹⁶ Fettgedruckt sind jene Zusammenhänge mit einem Wert ab 0,08.

Tab. 3: Bivariate Zusammenhänge für eine Reichtumsgrenze oberhalb von 300% des durchschnittlichen Nettoeinkommens- und Vermögens¹⁷

	Einkommens- reichtum	Vermögens- reichtums
Soziodemografische Faktoren		
<i>Region</i>	-,085***	-111***
<i>Geschlecht</i>	-,084***	-,092***
<i>Alter</i>	,080***	,037*
<i>Bildung</i>	,126***	,095***
Sozioökonomische Lage (objektiv)		
<i>Einkommen</i>	,081***	,044**
<i>Erwerbstätig</i>	-,003	,012
<i>Arbeitslos</i>	-,049***	-,039**
<i>Selbständig</i>	,065***	,089***
Sozioökonomische Lage (subjektiv)		
<i>Lebenszufriedenheit</i>	,014	,011
<i>Subjektive Sicht</i>	,117***	,104***
<i>gerechter Anteil</i>	,054	,089***
<i>wirtschaftliche Lage</i>	,060	,085***
Gerechtigkeitsvorstellungen		
<i>Egalitarismus</i>	-,151***	-,128***
<i>Individualismus</i>	,034***	,043**
<i>Fatalismus</i>	-,106***	-,075***
Soziale Kontakte		
<i>reiche Bekannte</i>	-,056***	-,002
<i>arme Bekannte</i>	-,072***	-,054***
*: p <= 0,05; **: p <= 0,01; ***: p <= 0,001		

Quelle: Sozialstaatssurvey 2007

Insgesamt ist also das Einkommen – als zentraler Indikator des objektiven sozioökonomischen Status – bivariat nur ein Einfluss unter vielen, der für die Wahrnehmung von Vermögensreichtum sogar nur eine untergeordnete Rolle spielt. Allerdings ist es denkbar, dass sich hinter einigen der festgestellten Zusammenhänge, wie z.B. bezüglich der Region, dem Geschlecht, dem Alter oder den subjektiven Beurteilungen der eigenen Lage, ein Einkommenseffekt verbirgt. So ist es bspw. möglich, dass die von den ostdeutschen Befragten im Durchschnitt geringeren Werte in Wahrheit auf ihr durchschnittlich niedrigeres Nettoein-

¹⁷ Zur Erläuterung siehe Tabelle 2.

kommen zurückgehen. Um solche Effekte zu kontrollieren, haben wir eine Regressionsrechnung mit allen stärker wirkenden Variablen¹⁸ sowohl für den subjektiven Einkommens- als auch den Vermögensreichtum durchgeführt. Hierbei wird nur der Einfluss einer Variablen gemessen, der nicht mit einer Veränderung der Merkmalsausprägungen der anderen zu erklärenden Variablen einhergeht.

Tab. 4: Multivariate Zusammenhänge für eine Reichtumsgrenze oberhalb von 300% des durchschnittlichen Nettoeinkommens- und Vermögens¹⁹

	Einkommens- reichtum (Betawert)	Vermögens- reichtum (Betawert)
<i>Region</i>	-,046**	-,082***
<i>Geschlecht</i>	-,047**	-,069***
<i>Alter</i>	,058***	,014
<i>Bildung</i>	,045**	,009
<i>Einkommen</i>	,091***	,086***
<i>Selbständig</i>	,015	,058***
<i>subjektive Schichtestufung</i>	,011	,033
<i>gerechter Anteil</i>	,010	,054**
<i>wirtschaftliche Lage</i>	-,028	-,025
<i>Egalitarismus</i>	-,103***	-,067***
<i>Fatalismus</i>	,052**	-,003

Quelle: Sozialstaatssurvey 2007

Lesehilfe der Tabelle:

Die Betawerte zeigen an, wie stark der Einfluss der jeweiligen unabhängigen Variable auf die abhängige Variable bei Berücksichtigung der übrigen zu erklärenden Variablen ist. Sie sind analog des Korrelationsmaßes r zu interpretieren.

Die wechselseitige Kontrolle der Variablen bringt in beiden Fällen eine deutliche Aufwertung der Bedeutung des Haushaltsnettoeinkommens zum Vorschein. Bezüglich des Einkommensreichtums nimmt seine Einflussstärke (Betawert=0,091) gegenüber der bivariaten Betrachtung zu. Demgegenüber verlieren alle anderen Variablen zum Teil deutlich an Einfluss. Allein der Egalitarismus weist einen höheren standardisierten Regressionskoeffizienten als das Nettoeinkommen auf. Für die Einschätzung, ab welchem Einkommen von Reichtum ausgegangen werden kann, scheinen also vor allem die sozioökonomische Lage in Form des verfügbaren Einkommens sowie die Neigung zu sozialen Gleichheitswerten den Ausschlag zu geben.

Noch deutlicher werden die bivariaten Ergebnisse beim Vermögensreichtum korrigiert. Der Regressionskoeffizient des Haushaltseinkommens steigt hier auf fast das doppelte des bivariaten Zusammenhangs an, was dazu führt, dass dem Einkommen multivariat die größte Erklärungskraft zukommt. Auch hier nehmen die Werte für die restlichen erklärenden

¹⁸ In einem der beiden Reichtumsarten muss mindestens der Wert 0,08 erreicht worden sein.

¹⁹ Angeführt wird der standardisierte Korrelationskoeffizient der Regressionsgleichung (Betawert).

Variablen deutlich ab. Allein die Region, das Geschlecht und der Egalitarismus weisen einen etwas höheren Korrelationskoeffizienten auf.

Die multivariate Analyse zeigt also, dass dem verfügbaren Einkommen eine relativ hohe Bedeutung für die Definition subjektiver Reichtumsgrenzen zukommt. Die Präferenz für Gleichheitswerte sowie, in abgeschwächtem Maß, die Region und das Geschlecht des Befragten spielen jedoch auch eine Rolle.

3.2.3 Zusammenfassung

Die subjektiven Reichtumsschwellen für Einkommens- und Vermögensreichtum variieren in der Bevölkerung sehr stark. Bezüglich des monatlichen Einkommens verortet der überwiegende Teil der Befragten den Übergang zu Reichtum innerhalb eines Intervalls von 2.000 bis 20.000 €. Ein kleiner Teil geht jedoch von deutlich höheren Werten bis hin zu Millionenbeträgen aus. Beim Vermögensreichtum ist die Streuung noch größer. Dies zeigt sich sehr deutlich in der großen Differenz von Median (500.000 €) und Mittelwert (mehr als 34.000.000 €). Vergleicht man die sozialen Gruppen dahingehend, wie hoch der Anteil derjenigen ist, die eine subjektive Reichtumsgrenze oberhalb von 300% des durchschnittlichen Nettoäquivalenzeinkommens bzw. Nettovermögens aufweisen, zeigt sich bei einer multivariaten Berechnung ein relativ starker Zusammenhang mit dem verfügbaren Einkommen. Dies belegt die These, dass die eigenen Ansprüche mit einer Verbesserung der finanziellen Situation steigen (Merton 1957). Daneben ergeben sich auch für die Region, das Geschlecht und insbesondere das Vorhandensein normativer Gerechtigkeitsvorstellungen signifikante Zusammenhänge. Ostdeutsche, Frauen und Menschen, die sich für Umverteilung, Gewährleistung eines Mindeststandards und staatliche Arbeitsplatzgarantie aussprechen, gehen schon bei deutlich geringerem Einkommen und Vermögen von Reichtum aus.

4 Legitimitätsprobleme von Reichtum

Für die Stabilität einer Gesellschaft ist die Akzeptanz der Wohlstandsverteilung zentral. Wird die Verteilung des Wohlstands als zu ungerecht beurteilt, entstehen soziale Spannungspotenziale, die vermittelt über Protest die Funktionsfähigkeit einer Gesellschaft beeinträchtigen können. Mit dem Fokus auf seine finanzielle Dimension kann Reichtum als ein Pol der gesellschaftlichen Wohlstandsverteilung angesehen werden. Seine Legitimität ist dabei nicht mit sozialer Ungleichheit gleichzusetzen, stellt jedoch einen wichtigen Bestandteil für die Akzeptanz eines Ungleichheitsregimes dar.

Die Legitimitätsprobleme von Reichtum werden in diesem Kapitel auf drei Ebenen untersucht. Zuerst befassen wir uns mit den Gründen, die in Deutschland nach Meinung der Menschen zu Reichtum führen. Im Anschluss hieran wird die Akzeptanz höherer Verwirklichungschancen von Menschen mit einem höheren Einkommen betrachtet. Während die beiden zuerst genannten Bereiche die Akzeptanz von Reichtum eher auf einer individuellen Ebene thematisieren, richtet der abschließende Abschnitt den Blick auf die gesellschaftlichen Konsequenzen von Reichtum. Neben Fragen der gesamtgesellschaftlichen Akzeptanz werden insbesondere Unterschiede zwischen verschiedenen sozioökonomischen und soziodemografischen Gruppen innerhalb einer Gesellschaft betrachtet.²⁰

4.1 Gründe für Reichtum

Die Beurteilung der strukturellen Verteilungsmechanismen ist neben einer Bewertung der faktischen Verteilungsergebnisse von zentraler Bedeutung für die Akzeptanz sozialer Ungleichheit (Wegener 1999). Es ist zu vermuten, dass die Akzeptanz von Reichtum sehr stark von der wahrgenommenen Art seines Zustandekommens abhängt. Diese „Erklärungen“ von Reichtum können vor dem Hintergrund der Leistungsgerechtigkeit als wesentlicher Norm moderner, marktwirtschaftlich verfasster Gesellschaften in legitime und illegitime Formen unterteilt werden (vgl. Kreidl 2000). In offenen Leistungsgesellschaften erscheint es als gerecht, wenn Reichtum auf weitgehend als „positiv“ angesehene individuelle Eigenschaften der Person, wie besondere Fähigkeiten und Begabungen sowie die Bereitschaft zu harter Arbeit zurückgeht. Demgegenüber sollten eher als „negativ“ betrachtete Verhaltensweisen, wie etwa Unehrlichkeit, in einer gerechten Gesellschaft nicht belohnt werden, genauso, wie Reichtum nicht auf strukturellen Ungerechtigkeiten des Wirtschaftssystems beruhen sollte. Darüber hinaus wird es als Verletzung der Chancengleichheit empfunden, wenn ungleiche Ausgangsbedingungen einen zu großen Einfluss auf die soziale und ökonomische Karriere ausüben.

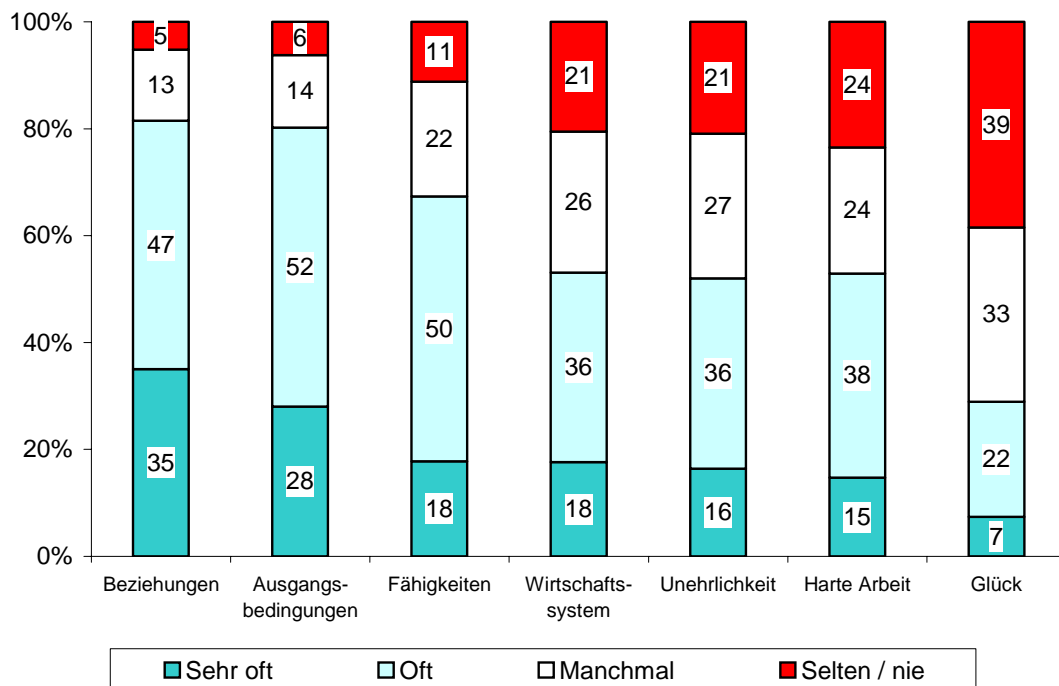
4.1.1 Wahrgenommene Reichtumsgründe in der Bevölkerung

Die Bürgerinnen und Bürger in Deutschland glauben, dass man am ehesten reich wird, wenn man über gute Ausgangsbedingungen und passende Beziehungen verfügt, die einen auf dem Weg nach oben voranbringen können. Fasst man die Antwortkategorien „sehr oft“

²⁰ Wegener (1992) spricht hierbei von sekundärer Ideologie, die im Unterschied zu der, die normativen Vorstellungen einer Gesellschaft insgesamt charakterisierenden, primären Ideologie gruppenspezifische Haltungen zur sozialen Ungleichheit bezeichnet.

und „oft“ zusammen ergibt sich für beide Items jeweils ein Anteil von 80% der Befragten, die diesen Erklärungen zustimmen. Während die Notwendigkeit, die passenden Leute zu kennen, um gesellschaftlich nach ganz oben zu kommen, eher als Problem der richtigen Beziehungen anzusehen ist, kollidiert die Ansicht, dass man bessere Ausgangsbedingungen braucht, um reich werden zu können, mit der Norm der Chancengleichheit. Idealerweise sollten solche sozialen Unterschiede keine Rolle in einem Ungleichheitsregime spielen, da sie sich der Einflussmöglichkeit der Person zum großen Teil entziehen.

Abb. 2: Wahrgenommene Gründe für Reichtum in Deutschland (in %)*



* Ich nenne Ihnen nun einige Gründe, warum es in Deutschland heute reiche Menschen gibt. Damit meine ich Menschen, die sich fast alles leisten können. Bitte sagen Sie mir zu jedem dieser Gründe, wie häufig diese Gründe Ihrer Meinung nach Ursache dafür sind, dass jemand in Deutschland reich ist: sehr oft, oft, manchmal, selten oder nie.

- Fähigkeiten oder Begabungen
- Glück
- Unehrlichkeit
- Harte Arbeit
- Die richtigen Leute kennen, Beziehungen haben
- Bessere Ausgangsbedingungen
- Ungerechtigkeiten des Wirtschaftssystems

Quelle: Sozialstaatssurvey 2006

Ein weiterer Indikator dafür, dass viele Menschen Reichtum in Deutschland und die Art seiner Erzielung zumindest problematisch sehen, zeigt sich am hohen Anteil derer, die als Quelle von Reichtum auch unehrliches Verhalten sowie ein ungerechtes wirtschaftliches Belohnungssystem ausmachen. Die Hälfte der Bevölkerung ist dieser Ansicht. Im Gegensatz hierzu werden relativ selten Begründungen geliefert, die mit den normativen Vorstellungen einer liberalen Gesellschaft in Einklang zu bringen sind. Harte Arbeit wird auch

nicht häufiger als individuelles Fehlverhalten oder strukturelle Ungerechtigkeiten mit Reichtum in Zusammenhang gebracht; ein Viertel der Bürgerinnen und Bürger verbindet harte Arbeit sogar nur selten oder überhaupt nicht mit Reichtum. Einzig in der Ansicht von zwei Dritteln der Befragten, die individuelle Fähigkeiten und Begabungen als Erklärung betrachten, drückt sich eine gewisse Akzeptanz der Verteilungsmechanismen aus. Mit einem Anteil von 30% wird schließlich das hinsichtlich der Frage nach Legitimation eher neutrale Glück am seltensten als Bedingung genannt.

Als Ergebnis bleibt festzuhalten, dass die Akzeptanz von Reichtum in Deutschland auf der Ebene der Verteilungsmechanismen als nicht sehr hoch angesehen werden kann. Sehr oft werden von den Menschen Methoden der Reichtumserzielung angenommen, welche die Ansprüche von Leistungsgerechtigkeit und Chancengleichheit nicht erfüllen.

4.1.2 Unterschiedliche Reichtumsbegründungen in einzelnen Bevölkerungsteilen

Welche Gruppierungen führen Reichtum nun besonders häufig auf ungerechtfertigte Gründe zurück? Als Hypothese bieten sich sowohl unterschiedliche Positionierungen in der Sozialstruktur als auch durch sozialisationsbedingte Prägungen erworbene normative Überzeugungen an. Hinsichtlich der Sozialstrukturthese ist davon auszugehen, dass es für sozioökonomisch Bessergestellte psychisch von Vorteil ist, wenn sie ihre gehobene Position durch eigene Leistung rechtfertigen können. Mit dem selben Argument dürften Menschen mit einem geringeren sozialen Status, beispielsweise hervorgerufen durch geringes Einkommen oder Arbeitslosigkeit, eher strukturelle Gründe, moralisch verwerfliche Verhaltensweisen sowie Umstände verantwortlich machen, die sich außerhalb ihres Einflussbereichs befinden (vgl. Kluegel/Smith 1986). Daneben können unterschiedliche Erklärungen auch mit verschiedenartigen Wertvorstellungen zusammenhängen, die sich über unterschiedliche Sozialisationsprozesse bei den Individuen herausgebildet haben.

Nachdem wir oben schon eine Strukturierung der Reichtumserklärungen vorgenommen haben, wobei wir individuelle Fähigkeiten und harte Arbeit als eher legitime Gründe, Unehrlichkeit, ein ungerechtes Wirtschaftssystem, bessere Ausgangsbedingungen und passende Beziehungen dagegen als eher illegitime Gründe behandelten, wollen wir überprüfen, ob diese Einteilung von den Befragten auch so vorgenommen wird. Hierzu haben wir eine explorative Faktorenanalyse durchgeführt, mittels der latente Dimensionen im Hintergrund der einzelnen Items herausgearbeitet werden können.

Es lassen sich drei Faktoren separieren²¹:

- Positive individuelle Eigenschaften: Hierzu zählen nach Ansicht der Befragten hauptsächlich die Gründe „Fähigkeiten und Begabungen“ sowie „harte Arbeit“. Solcherart begründeter Reichtum darf als legitim angesehen werden, da er durch eigenverantwortliches Handeln selbst verdient wurde. Mit einem Koeffizienten von 0,581 lädt auch der Reichtumsgrund „Glück“ auf diesen Faktor, befindet sich aber deutlich unterhalb der Faktorladungen der beiden anderen Items. Glück gilt somit offenbar auch als eher legitime Ursache von Reichtum.
- Strukturelle Ungerechtigkeiten: Dieser Faktor beruht auf der Idee, dass das soziale und ökonomische System illegitime Vorteile gewährt, indem es beispielsweise e-

²¹ Der Eigenwert des dritten Faktors liegt wiederum leicht unter dem Kaiser-Kriterium von 1.

goistische und unsolidarische Handlungsweisen gratifiziert. Er setzt sich aus den beiden Items „Unehrllichkeit“ und „Ungerechtigkeiten des Wirtschaftssystems“ zusammen.

- **Sozialkapital:** Dieser Faktor fasst die Umweltfaktoren für Reichtum zusammen, die von der Person nur zum Teil beeinflusst werden können. Sie bestehen in ungleich verteilten Vorteilen aufgrund der sozialen Herkunft sowie dem notwendigen Netz an Beziehungen. Mit diesen Umweltfaktoren ist tendenziell eine Verletzung der Chancengleichheit verbunden. Gleichzeitig enthält dieser Faktor auch ein Moment an Eigenverantwortung, da das Individuum die privilegierten Möglichkeiten erst durch aktives Handeln verwirklichen kann.

Tab. 5: Faktorenanalyse der Gründe für Reichtum

Reichtumsgründe	Faktoren		
	1	2	3
Fähigkeiten oder Begabungen	,702	-,182	,161
harte Arbeit	,769	-,125	-,076
Glück	,581	,196	,092
Unehrllichkeit	-,006	,805	,051
Ungerechtigkeiten des Wirtschaftssystems	-,095	,761	,062
bessere Ausgangsbedingungen	,040	-,081	,889
Beziehungen	,125	,382	,606

Quelle: Sozialstaatssurvey 2007

Wir haben für die jeweiligen Faktoren Indizes, bestehend aus den dazugehörigen Einzelitems gebildet.²² In Tabelle 6 sind die bivariaten Zusammenhänge zwischen diesen Indizes und den möglichen sozialen Einflüssen aufgeführt.²³

Auf den ersten Blick fällt auf, dass die einzelnen Faktoren unterschiedlich stark zwischen den sozialen Gruppen streuen. Während die Ansichten zwischen den Gesellschaftsmitgliedern bei der Erklärung von Reichtum durch gerechtfertigte individuelle Verhaltensweisen und, noch deutlicher, durch unakzeptable strukturelle Ungerechtigkeiten stark auseinander gehen, wird die These, dass Reichtum oftmals von der sozialen Herkunft abhängt, weitgehend über alle sozialen Statusunterschiede hinweg geteilt.

²² Um den unterschiedlichen Anteil an erklärter Varianz durch die Faktoren zu berücksichtigen, sind die Einzelitems dabei mit dem Wert ihrer Faktorladung in den Index eingegangen.

²³ Abgebildet sind die Werte des Korrelationskoeffizienten r . Besonders starke Zusammenhänge sind fett hervorgehoben.

Tab. 6: Bivariate Zusammenhänge in Bezug auf unterschiedliche Reichtumsgründe²⁴

	individuell	strukturell	Sozialkapital
Soziodemografische Faktoren			
<i>Region</i>	-,107***	,094***	,003
<i>Geschlecht</i>	,012	,068***	-,010
<i>Alter</i>	-,019	,052***	-,019
<i>Bildung</i>	,019	-,149***	,082***
Sozioökonomische Lage (objektive)			
<i>Einkommen</i>	,098***	-,152***	,023
<i>Erwerbstätig</i>	-,056***	-,037**	,034*
<i>Arbeitslos</i>	-,051***	,105***	-,037**
<i>Selbständig</i>	,032*	-,084***	,021
Sozioökonomische Lage (subjektiv)			
<i>Lebenszufriedenheit</i>	,150***	-,150***	,013
<i>Subjektive Schicht</i>	,150***	-,225***	,048***
<i>gerechter Anteil</i>	,109***	-,198***	-,005
<i>wirtschaftliche Lage</i>	,157***	-,174***	,006
Gerechtigkeitsvorstellungen			
<i>Egalitarismus</i>	-,084***	,217***	,041**
<i>Individualismus</i>	,180***	-,178***	-,061***
<i>Fatalismus</i>	-,033*	,198***	,010

*: p <= 0,05; **: p <= 0,01; ***: p <= 0,001

Quelle: Sozialstaatssurvey 2007

Sowohl für die „individuellen“ als auch die „strukturellen“ Reichtumserklärungen zeigen sich in der Bevölkerung zum Teil deutlich unterschiedliche Beurteilungen, wenn man sie nach den in der Tabelle angeführten Kategorien differenziert. Dabei ist zu beobachten, dass die sozialen Gruppen, die zu einer „individuellen“ Erklärung des Reichtums neigen, eine „strukturelle“ eher verneinen, und umgekehrt. Dies weist darauf hin, dass die unterschiedlichen Ansichten über die Erzielung von Reichtum hauptsächlich auf diese beiden Erklärungstypen zurückzuführen sind. Dagegen kann man bei der Dimension des Sozialkapitals, der, wie oben gezeigt, nach Meinung der Bevölkerung die größte Bedeutung für die Erklärung von Reichtum zukommt, von einer konsensualen Grunderklärung des Reichtums sprechen. Im Folgenden werden die sozialen Einflüsse auf die drei Faktoren vertiefend analysiert.

²⁴ Zur Erläuterung siehe Tabelle 2.

Individuelle Verhaltensweisen

Die Einschätzung, wie häufig Reichtum auf den individuellen Einsatz der eigenen Fähigkeiten zurückgeht, hängt nach den bivariaten Ergebnissen entscheidend vom sozioökonomischen Status sowie der geteilten Gerechtigkeitsvorstellung ab. Die Korrelationskoeffizienten zeigen, dass weniger der objektive Status, als vielmehr die subjektive Einschätzung der eigenen Lebenssituation den Ausschlag liefert.²⁵ Je besser der Proband seine wirtschaftliche Lage beurteilt, je höher er sich im sozialen Schichtungsgefüge verortet und je zufriedener er mit seinem Leben ist, umso eher sieht er Reichtum durch die Leistung des Einzelnen hervorgerufen. Noch ausgeprägter ist dies bei den individualistischen Sichtweisen der Fall, was allerdings nicht sehr verwundert, da sich diese Gerechtigkeitsvorstellung unter anderem dadurch auszeichnet, dass Einkommensunterschiede als notwendige Leistungsanreize eingestuft werden. Ebenfalls ziemlich stark wirken sich regionale Unterschiede auf die Befragten aus. So hängen insbesondere die Westdeutschen eher einer individualistischen Reichtumserklärung an, während hierzu in den neuen Bundesländern eine kritischere Einstellung besteht.

Kontrolliert man die bivariaten Zusammenhänge wechselseitig, indem man für die am stärksten wirkenden unabhängigen Variablen eine multiple Regression rechnet, konzentrieren sich die deutlichsten Einflüsse auf die Variablen Individualismus (Betawert=0,139), Lebenszufriedenheit (Betawert=0,103) und subjektive Schichtzugehörigkeit (Betawert=0,090). Auch die geringere Zustimmung der ostdeutschen Bürgerinnen und Bürger zu diesem Reichtumsgrund kann sich in der Regressionsrechnung behaupten und bleibt signifikant (Betawert=-0,059). Dies bedeutet, dass auch jenseits unterschiedlicher Bewertungen des eigenen Lebens sowie normativer Vorstellungen ein Kern an ostdeutscher Reichtumskritik verbleibt, der möglicherweise mit einer ideologisch gefärbten reichtumskritischen Haltung des poststalinistischen Gesellschaftssystems zusammenhängen könnte.

Strukturelle Ungerechtigkeiten

Die heftigsten Diskrepanzen zwischen den einzelnen Gruppen ergeben sich hinsichtlich der Einschätzung, inwieweit Reichtum auf strukturelle Ungerechtigkeiten zurückzuführen ist. Wiederum häufen sich hohe Korrelationswerte beim subjektiven sozialen Status und den Gerechtigkeitsvorstellungen, wobei die Einflüsse hier noch höher ausfallen. Am stärksten wirkt sich die Schichtzugehörigkeit aus. Dies führt dazu, dass eine subjektive Einordnung bei der Arbeiterschicht mit einer klaren Präferenz für strukturelle Erklärungen einhergeht. Ebenfalls ist die Einschätzung, dass man um den angemessenen Anteil betrogen wurde, ein klarer Hinweis für eine geringe Reichtumsakzeptanz. Etwas schwächer, aber auch hoch signifikant wirken die Variablen des objektiven Status, hierbei insbesondere das vorhandene Einkommen sowie die Arbeitslosigkeit, beide mit den jeweils erwarteten Richtungen. Bei den normativen Grundvorstellungen gehen egalitäre Einstellungen mit einer deutlichen Neigung zu strukturellen Erklärungen einher, während sich individualistische Werte erwartungsgemäß umgekehrt auswirken. Interessant ist der hohe Einfluss fatalistischer Überzeugungen, die anders als bei den individuellen Reichtumsbegründungen für die strukturelle Erklärungsebene voll durchschlagen. Ebenso wie Egalitaristen betrachten Fatalisten reiche

²⁵ Bei der objektiven Lage wirkt allein das Einkommen stärker. Doch auch dessen Einfluss bleibt hinter allen subjektiven Statuseinschätzungen zurück.

Menschen häufig als unehrlich sowie als Profiteure ungerechter ökonomischer Belohnungsprinzipien. Daneben fallen die relativ hohen Korrelationskoeffizienten für Region (0,094) und Bildung (-0,149) auf. Während die individualistischen Erklärungen von den Bürgerinnen und Bürgern in Ostdeutschland als weniger wichtig erachtet wurden, gehen sie folgerichtig vermehrt von strukturellen Gründen aus. Für die Variable Bildung ist dieser Zusammenhang so nicht zu erkennen. Diese spielte bei den individuellen Gründen keine Rolle. Für die strukturelle Erklärungsdimension zeigt sich jedoch, dass mit zunehmender Bildung die Menschen Reichtum seltener in moralischem Fehlverhalten und seiner systematischen Belohnung sehen. Je höher die Menschen gebildet sind, desto weniger neigen sie zu strukturellen Erklärungsgründen von Reichtum.

Bei einer Regressionsrechnung können sich die Einflüsse der Gerechtigkeitsvorstellungen Individualismus (Betawert=-0,133), Egalitarismus (Betawert=0,129) und Fatalismus (Betawert=0,117) behaupten. Ebenso bleibt der Einfluss der subjektiven Schichtzugehörigkeit (Betawert=-0,120) und abgeschwächt auch der des gerechten Anteils (Betawert=-0,087) erhalten. Die objektiven Statusvariablen und die soziodemografischen Determinanten werden demgegenüber unsignifikant.

Sozialkapital

Wie oben schon angeführt, streuen die Ansichten zum Einfluss der sozialen Herkunft und zum Vorhandensein eines passenden Beziehungsnetzes zwischen den Gruppen nicht sehr stark. Die einzigen mit einem Korrelationswert von über 0,05 etwas stärker wirkenden Determinanten sind Bildung (0,082) und Individualismus (-0,061). Der negative Einfluss des Individualismus lässt sich leicht erklären, da mit ihm die starke Neigung zu einer positiven Reichtumsbegründung einhergeht. Reichtum beruht für Individualisten eher auf den persönlichen Anstrengungen und Verdiensten, und nicht auf tendenziell ungerechtfertigten sozialen Privilegierungen. Anders verhält es sich bei der Bildung. Während sie hinsichtlich der individuellen Reichtumsbegründung unsignifikant blieb, zeigt sich bei der strukturellen Reichtumsbegründung ein starker bivariater Einfluss. Diese wurden mit zunehmendem Bildungsgrad abgelehnt. Es könnte somit vermutet werden, dass auch die eher unakzeptable Reichtumsgenerierung aufgrund von besseren Ausgangsbedingungen mit zunehmender Bildung weniger oft angenommen wird. Das Gegenteil ist jedoch der Fall. Je höher die Menschen gebildet sind, desto eher gehen sie von einem Zusammenhang von sozialen Herkunft und Reichtum aus. Dies weist darauf hin, dass beide Gruppen, sowohl die höher als auch die geringer Gebildeten, die Art und Weise des Zustandekommens hoher Vermögensbestände zum Teil kritisieren; allerdings mit jeweils unterschiedlichen Argumenten. Während Menschen mit niedrigerem Bildungsstand eine grundsätzlichere Kritik üben, welche das soziale Ungleichheitsregime in seinem Kern angreift, beschränken sich die höher Gebildeten auf das Aufzeigen nicht ausreichend gewährleisteter Chancengleichheit.

4.1.3 Zusammenfassung

Nach Ansicht der Bürgerinnen und Bürger vollzieht sich der Erwerb von Reichtum in Deutschland oftmals mittels Mechanismen, die in einem problematischen Verhältnis zu den Prinzipien leistungsgerechter Entlohnung und Chancengleichheit stehen. Ein großer Teil der Bevölkerung geht davon aus, nur dann reich werden zu können, wenn man entwe-

der über günstige soziale Ausgangsbedingungen verfügt oder Teil eines privilegierten Beziehungsnetzes ist. Die Hälfte der Bevölkerung ist sogar der Meinung, dass Reichtum stark mit strukturellen Ungerechtigkeiten des Wirtschaftssystems oder moralisch verwerflichem Verhalten wie Unehrlichkeit zusammenhängt. Die mit dem Selbstverständnis einer leistungsorientierten demokratischen Marktgesellschaft am besten in Einklang zubringenden Begründungen des Reichtums durch individuellen Einsatz und eigenverantwortliches Handeln werden demgegenüber seltener, zumindest aber nicht häufiger als die illegitimen Begründungen genannt. Dies lässt vermuten, dass die Akzeptanz von Reichtum auf der Ebene der Verteilungsmechanismen zum Teil nicht gegeben ist.

Welche Art der Reichtumserklärung von den Gesellschaftsmitgliedern präferiert wird, hängt dabei neben ihren Gerechtigkeitsvorstellungen vom subjektiv wahrgenommenen eigenen Status ab. Insbesondere die subjektive Schichtestufung spielt für Zustimmung oder Ablehnung individueller und struktureller Erklärungen eine wichtige Rolle. In Ostdeutschland wird die Reichtumsgenerierung insgesamt kritischer gesehen. Darüber hinaus ergibt sich entlang des Bildungsgrads auf gesamtdeutscher Ebene eine interessante Differenzierung der Reichtumskritik. Während weniger Gebildete stärker zu einer grundsätzlichen Kritik an den Verteilungsmechanismen neigen, bemängeln höher Gebildete vermehrt eine fehlende Chancengleichheit hinsichtlich des Erwerbs von Reichtum.

4.2 Legitimität höherer Verwirklichungschancen durch Reichtum

Neben der Frage nach den Verteilungsprinzipien lässt sich Legitimität von Reichtum auch anhand der subjektiven Beurteilung höherer Verwirklichungschancen besser verdienender Menschen im Vergleich zum Rest der Gesellschaft messen. Die von uns zur Beurteilung herangezogenen Verwirklichungschancen umfassen dabei im Anschluss an Sen verschiedene Dimensionen des Konsums, der Bildung, der politischen Teilhabe sowie der sozialen Sicherung.

4.2.1 Beurteilung der Verwirklichungschancen in der Bevölkerung

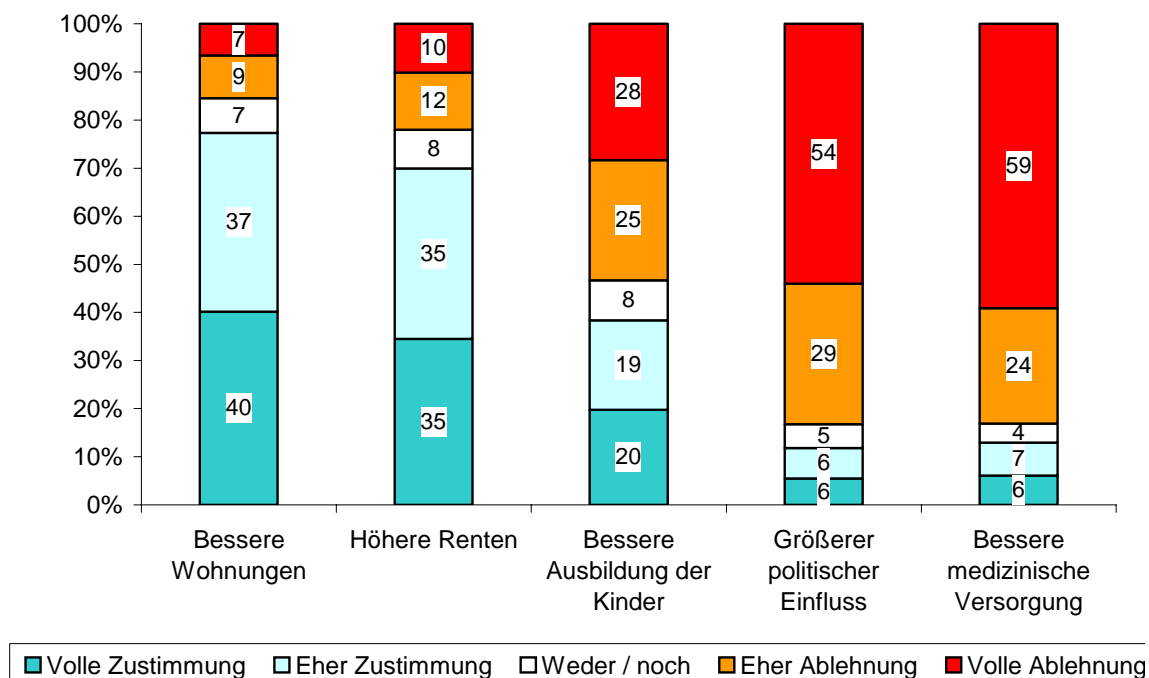
Die Bewertung von Vorteilen aufgrund eines höheren Einkommens weist dabei je nach spezifischer Verwirklichungschance große Unterschiede auf. Weithin akzeptiert sind eine höhere Wohnqualität sowie ein höherer Lebensstandard im Alter (aufgrund umfangreicher Einzahlungen in die Rentenversicherung), was sich am Anteil von 77 bzw. 70% der Befragten zeigt, die diesen Items eher oder voll zustimmen. Beide Verwirklichungsdimensionen scheinen unter dem Blickwinkel der Leistungsgerechtigkeit betrachtet zu werden, und stellen somit für die meisten Menschen eine angemessene Belohnung für eigene Arbeit und Anstrengung dar.

Demgegenüber werden Bevorzungen bzw. vermehrte Gestaltungsmöglichkeiten für die Bereiche Gesundheitsversorgung und politischer Teilhabeprozess überwiegend abgelehnt. Diese sollen in den Augen der überwiegenden Mehrheit der Bundesbürger/innen vielmehr dem Markt, und damit den monetären Verfügungsmöglichkeiten weitgehend enthoben sein.

Eine Zwischenposition nehmen die Bildungsvorteile aufgrund privilegierter sozialer Herkunft ein. Immerhin 39% sehen solche, die normative Vorstellung der Chancengleichheit

beeinträchtigenden, Vorteile für Kinder aus einem Haushalt mit hohem sozioökonomischem Status als gerechtfertigt an. Die Hälfte der Bevölkerung lehnt diese eher ab.

Abb. 3: Beurteilung der Verwirklichungschancen höherer Einkommensbezieher in Deutschland (in %)*



* Die folgenden Aussagen beschäftigen sich noch mal damit, was man in Deutschland für gerecht halten kann. Würden Sie bitte wieder sagen: ob Sie voll zustimmen, etwas zustimmen, weder zustimmen noch ablehnen, etwas ablehnen oder voll ablehnen.

- Es ist gerecht, dass Leute mit höherem Einkommen sich bessere Wohnungen leisten können als andere.
- Es ist gerecht, dass Leute mit höherem Einkommen höhere Renten bekommen können als andere.
- Es ist gerecht, dass diejenigen, die es sich leisten können, ihren Kindern eine bessere Ausbildung ermöglichen.
- Es ist gerecht, dass Leute mit höherem Einkommen mehr Einfluss auf politische Entscheidungen nehmen als andere.
- Es ist gerecht, dass Leute mit höherem Einkommen eine bessere medizinische Versorgung bekommen können als andere.

Quelle: Sozialstaatssurvey 2006

Insgesamt lässt sich das Ergebnis durchaus im Sinne einer grundsätzlichen Akzeptanz sozialer Ungleichheit interpretieren. Vorteile aufgrund eines höheren Einkommens werden nicht von vornherein abgelehnt, sondern in gewissen Bereichen als gerechtfertigt empfunden. Dies betrifft insbesondere die Aspekte des Konsums und des Lebensstandards. Andere Bereiche wie Gesundheitsversorgung und Politik, denen eine überindividuelle Rolle für die Gewährleistung von Gerechtigkeit und Lebensqualität zugesprochen wird, sollen allerdings der individuellen Verfügung entzogen bleiben.

4.2.2 Unterschiedliche Beurteilung der Verwirklichungschancen in einzelnen Bevölkerungsteilen

Trotz dieser deutlichen Zusammenhänge auf der Ebene der Gesamtpopulation können sich für einzelne soziale Gruppen Abweichungen von diesem Muster ergeben. Die folgende Tabelle führt die sozialen Einflüsse mit den jeweiligen Werten des Pearson'schen Korrelationskoeffizienten auf.²⁶

Tab. 7: Bivariate Zusammenhänge in Bezug auf unterschiedliche Verwirklichungschancen²⁷

	Wohnungen	Renten	Ausbildung	Politik	Gesundheit
Soziodemografische Faktoren					
<i>Region</i>	-,059***	-,101***	-,071***	-,016	-,060***
<i>Geschlecht</i>	-,129***	-,107***	-,087***	-,058***	-,121***
<i>Alter</i>	-,011	,089***	,049***	,142***	-,003
<i>Bildung</i>	,091***	,130***	-,049***	-,035*	,050***
Sozioökonomische Lage (objektive)					
<i>Einkommen</i>	,106***	,201***	,056***	,044**	,097***
<i>Erwerbstätig</i>	-,003	-,007	-,044**	-,074***	-,003
<i>Arbeitslos</i>	-,035*	-,068***	-,015	-,025	-,013
<i>Selbständig</i>	,082***	,080***	,032*	,012	,073***
Sozioökonomische Lage (subjektiv)					
<i>Lebenszufriedenheit</i>	,091***	,093***	,052***	,019	,028*
<i>Subjektive Schicht</i>	,136***	,201***	,051***	,035*	,108***
<i>gerechter Anteil</i>	,137***	,152***	,037**	,020	,061***
<i>wirtschaftliche Lage</i>	,133***	,176***	,088***	,063***	,089***
Gerechtigkeitsvorstellungen					
<i>Egalitarismus</i>	-,231***	-,223***	-,144***	-,050***	-,188***
<i>Individualismus</i>	,186***	,167***	,178***	,151***	,168***
<i>Fatalismus</i>	-,104***	-,137***	,044**	,044**	,006
*: p <= 0,05; **: p <= 0,01; ***: p <= 0,001					

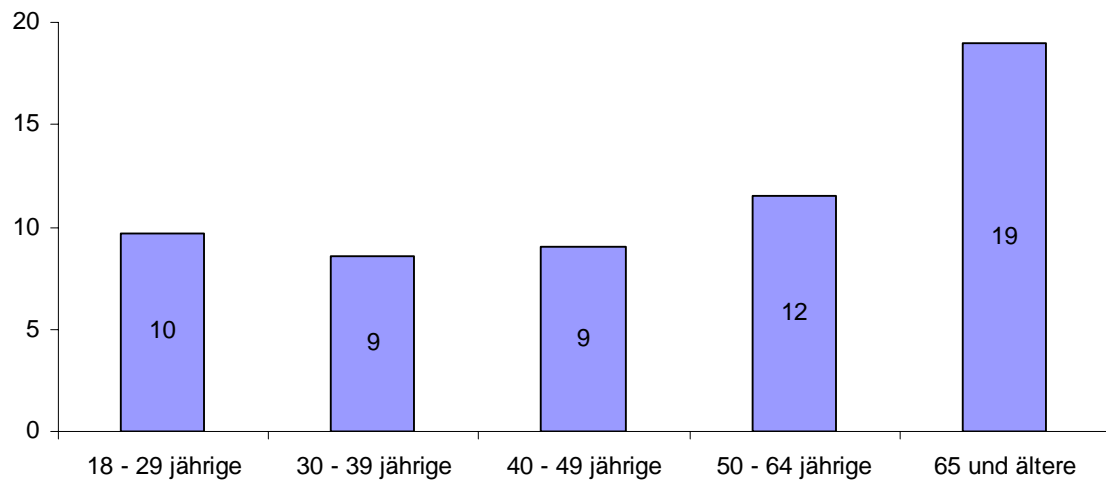
Während sich für die beiden zum großen Teil akzeptierten Verwirklichungschancen zwischen den gesellschaftlichen Gruppen recht große Unterschiede ergeben, sind sie für die drei als problematisch angesehenen Vorteile tendenziell geringer. Es fallen einige Variab-

²⁶ Wie zuvor sind die stärkeren Zusammenhänge fett gedruckt, wobei für die unabhängigen Variablen Wohnungen und Renten als Grenzwert 0,09, für Ausbildung und Gesundheit 0,07 und für Politik 0,06 gewählt wurde. Die jeweilige Höhe der Grenze spiegelt dabei die Stärke des grundsätzlichen bivariaten Zusammenhangs wieder.

²⁷ Zur Erläuterung siehe Tabelle 2.

len auf, die sich bezüglich der Gerechtigkeitsbewertung (fast) aller Verwirklichungschancen auswirken. Dies sind insbesondere die beiden Gerechtigkeitsvorstellungen Individualismus und Egalitarismus, die auch insgesamt die höchsten Werte aufweisen. Hierbei wirkt sich der Egalitarismus gemäß seiner inhaltlichen Ausrichtung in Richtung einer geringeren individuellen Verfügungschance aus. Anders schaut die Beurteilung von Menschen mit individualistischer Grundhaltung aus. Sie halten einen größeren politischen Einfluss und eine bessere gesundheitliche Versorgung für Reichere häufiger für unproblematisch und gerecht. Neben den grundlegenden Gerechtigkeitsvorstellungen wirkt sich auch der sozio-ökonomische Status, sowohl in seiner objektiven (Einkommen) als auch seiner subjektiven (wirtschaftliche Lage) Variante, relativ stark aus. Mit einer Verbesserung der materiellen Lage wird vermehrt gewünscht, diese auch in ein Mehr an Handlungsmöglichkeiten umsetzen zu können. Als dritter durchgehend wirkender Einfluss erweist sich das Geschlecht, wobei sich zeigt, dass sich Frauen grundsätzlich stärker an Gleichheitswerten orientieren, während Männer eher die Leistungsgerechtigkeit betonen, und diese tendenziell auch auf die Aspekte Politik und Gesundheitsversorgung ausweiten. Interessant ist noch das Alter, das sich nur auf den Bereich Politik stark auswirkt, hier jedoch mit dem Individualismus den stärksten Zusammenhang markiert. Dabei wird mit zunehmendem Alter eine Relativierung demokratischer Prinzipien öfter als gerechtfertigt angesehen ($r = 0,142$).

Abb. 4: „Politischer Einfluss aufgrund hoher Einkommen ist gerecht“ in Abhängigkeit des Alters (Angaben für „eher / volle Zustimmung“, in %)



Quelle: Sozialstaatssurvey 2006

Eine genauere Betrachtung zeigt allerdings, dass nur für die Gruppe der über 65jährigen von einer deutlichen Zunahme der Akzeptanz gesprochen werden kann. Anscheinend ist in jüngeren Altersgruppen die normative Vorstellung „jeder zählt mit einer Stimme“ stärker verinnerlicht.

4.2.3 Zusammenfassung

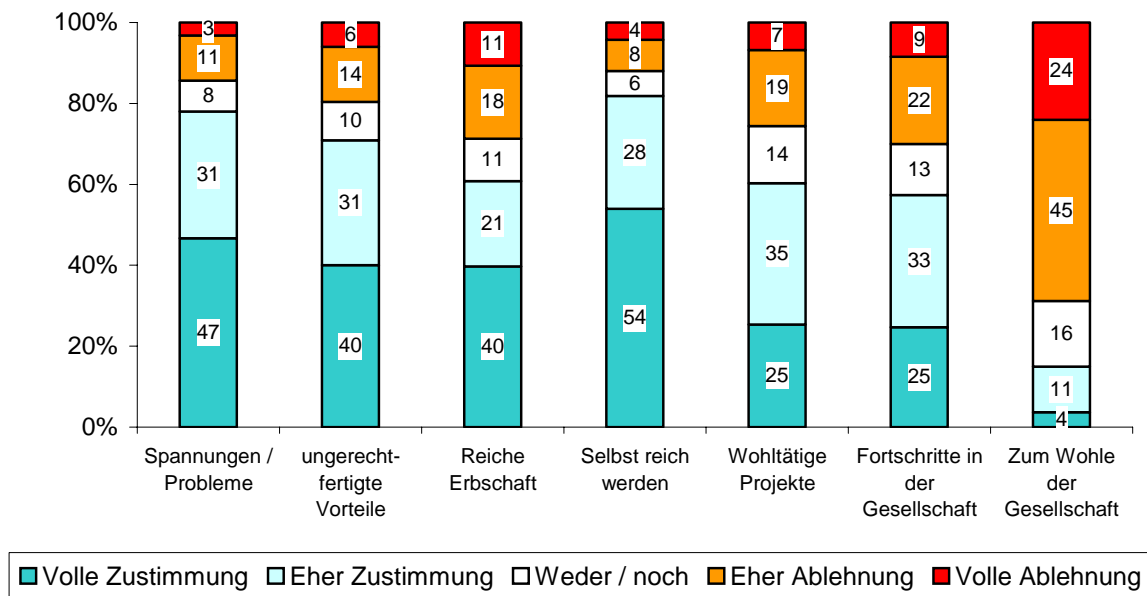
Bei der Beurteilung der Vorteile aufgrund von höherem Einkommen wird von den Menschen in Deutschland deutlich zwischen unterschiedlichen Ebenen von Handlungsmöglichkeiten und Verfügungschancen differenziert. Weitgehend angemessen erscheint eine höhere Lebensqualität durch vermehrte Konsummöglichkeiten. Auch die Fortschreibung der Einkommensunterschiede im Ruhestand gilt eher als gerechtfertigt. Beide Aspekte werden unter dem Gesichtspunkt der Leistungsgerechtigkeit betrachtet, wodurch es als angemessen angesehen wird, Vorteile aus der eigenen Anstrengung zu ziehen. Dies spricht dafür, dass Reichtum und soziale Ungleichheit von den Menschen in Deutschland nicht grundsätzlich abgelehnt werden. Allerdings sollen die Vorteile hieraus auf einen gewissen Bereich beschränkt bleiben. Nicht akzeptiert werden die Bevorzugung reicherer Menschen bei der Gesundheitsversorgung sowie deren Einflussnahme auf die Politik. Hier hat sich das Gleichheitsideal durchgesetzt. Hinsichtlich der gesteigerten Möglichkeiten für die Ausbildung der Kinder liegt eine geteilte Einschätzung vor.

Es ergeben sich zum Teil deutliche Unterschiede der Beurteilung je nach der wirtschaftlichen und sozialen Positionierung. Sowohl Einkommensreichere als auch Menschen mit einer positiven Bewertung der eigenen Situation sind tendenziell für eine Stärkung individueller Verwirklichungschancen, auch bei den Bereichen Politik und Gesundheitsversorgung. Daneben ergibt sich eine deutliche Unterscheidung in Abhängigkeit des Geschlechts. Frauen sprechen sich über alle Bereiche hinweg häufiger als Männer für eine Gleichbehandlung der Menschen auch bei ungleichen Einkommen aus.

4.3 Gesellschaftliche Konsequenzen von Reichtum

Die Bewertung von Reichtum ist nicht nur eine Frage der Beurteilung der Gründe, die im einzelnen Fall zu ihm geführt haben, oder der Legitimität höherer individueller Verwirklichungschancen. Neben diesen eher individuellen Aspekten besitzt das Phänomen Reichtum auch eine soziale oder kollektive Seite. Diese umfasst die Frage, welche Rolle Reichtum als soziale Tatsache in und für eine Gesellschaft besitzt. Auch auf dieser Ebene kann Reichtum als eher förderlich und notwendig für eine Gesellschaft und ihre Entwicklung angesehen, oder andersherum mit problematischen sozialen Konsequenzen in Verbindung gebracht werden. Um diesbezüglich ein Stimmungsbild für die deutsche Gesellschaft zu ermitteln, haben wir den Probanden insgesamt sieben verschiedene Aussagen mit jeweils unterschiedlichen Aspekten und Wertungen von Reichtum in seiner gesellschaftlichen Dimension zur Einschätzung vorgelegt. Drei dieser Aussagen machen eher auf Probleme durch zu starke Ungleichheit aufmerksam, während die restlichen Aussagen eher die positiven Aspekte von Reichtum betonen.

Es zeigt sich, dass in der Bevölkerung ein ziemlich differenziertes Bild von Reichtum hinsichtlich der gesellschaftlichen Folgen vorliegt, wobei weder eine klare Zustimmung noch Ablehnung dieser Folgen vorherrscht. Vielmehr ergibt sich das Bild einer abwägenden Haltung.

Abb. 5: Beurteilung der sozialen Konsequenzen von Reichtum (in %)*

* Ich werde Ihnen jetzt verschiedene Meinungen vorlesen, die man ab und zu hört. Bitte sagen Sie mir auch zu jeder dieser Meinungen, ob Sie ihr voll zustimmen, eher zustimmen, ihr weder zustimmen noch sie ablehnen, sie eher ablehnen oder voll ablehnen. Beginnen wir mit der ersten Meinung:

- Zu großer Reichtum führt zu Spannungen und Problemen in der Gesellschaft.
- Reiche Menschen genießen im Leben Vorteile, die ungerechtfertigt sind.
- Niemand sollte bessere Möglichkeiten im Leben haben, nur weil er reich geerbt hat.
- Es ist gut, dass jeder die Freiheit hat, selbst reich werden zu können.
- Reiche Menschen leisten mit der Finanzierung wohltätiger Projekte einen wichtigen Beitrag für eine gerechtere Welt.
- Die Möglichkeit, reich zu werden, sorgt für Fortschritte in der Gesellschaft.
- Die Reichen in Deutschland setzen ihren Reichtum zum Wohle der Gesellschaft ein.

Quelle: Sozialstaatssurvey 2007

Auf der einen Seite weisen 8 von 10 Befragte auf die Gefahren eines zu ungleich verteilten Reichtums in Form von sozialen Spannungen zwischen den Menschen und ihren Gruppen hin. Ebenso werden die höheren Verwirklichungschancen reicher Menschen von 71% als ungerechtfertigt angesehen. Dies dürfte auch damit zusammenhängen, dass ein großer Teil der Bevölkerung bei der Entstehung von Reichtum Gründe ausmacht, die sich teilweise im Widerspruch zu zentralen Gerechtigkeitsvorstellungen befinden (vgl. Kap. 4.1). Schließlich finden es knapp zwei Drittel der Befragten ungerecht, wenn reiche Menschen aufgrund ihrer Herkunft bessere Verwirklichungschancen haben als der Durchschnittsbürger. Alle drei Aussagen weisen auf eine gewisse Skepsis bezüglich des Reichtums in der Gesellschaft hin.

Auf der anderen Seite erhält die Aussage „es ist gut, dass jeder die Freiheit hat, selbst reich werden zu können“ die höchsten Zustimmungswerte überhaupt. Ferner sieht eine Mehrheit Reichtum als notwendige Bedingung von gesellschaftlichem Fortschritt. Reichtum wird also als individuell erstrebenswert und in gewissen Grenzen auch als sozial funktional betrachtet. Die geäußerte Kritik scheint weniger dem Reichtum selbst zu gelten, als vielmehr den Mechanismen seiner Erzeugung. Ambivalent fällt dagegen die Beurteilung des gesellschaftlichen Nutzens aus, der aus den Handlungen reicher Menschen erwächst. Während

die Bürgerinnen und Bürger die vielfältigen wohltätigen Unternehmungen reicher Menschen mit einem Anteil von 60% durchaus zu würdigen bereit sind, attestieren sie ihnen gleichzeitig keinen verantwortungsbewussten Umgang mit ihrem Reichtum. Dieser wirke sich oftmals nicht zum Wohle der Gesellschaft aus.

Abschließend lässt sich festhalten, dass Reichtum in der Bevölkerung als vielschichtiger Begriff aufgefasst wird, der sich aus unterschiedlichen Perspektiven betrachten lässt. Die Beurteilung findet dabei in einem Spannungsfeld aus vorteilhaften und nachteiligen Reichtumskonsequenzen statt. Die Möglichkeit reich werden zu können wird vom überwiegenden Teil der Gesellschaftsmitglieder gewünscht. Dies schließt auf einer grundsätzlichen Ebene eine Akzeptanz von Reichtum als gesellschaftlichem Phänomen ein. Gleichzeitig heben die Befragten hervor, dass Reichtum mit Aneignungs- und Verteilungskonflikten einher geht, welche die integrativen Kräfte einer Gesellschaft bedrohen können. Zudem werden höhere Verwirklichungschancen reicher Menschen oftmals als nicht gerecht bezeichnet. Wahrscheinlich auch deswegen, weil die Legitimität der Reichtumsgewinnung oftmals problematisch erscheint.

5 Gesellschaftliche Spannungspotenziale zwischen Reich und Arm

Ob es zwischen Reich und Arm in Deutschland Konflikte gibt, wird am Ende dieses Kapitels aus der Sicht der Bevölkerung beantwortet. Es wird gefragt, ob zwischen den verschiedenen sozialen Schichten Konflikte größerer Art wahrgenommen werden. Zuvor stellt sich die Frage, ob nicht auch in anderen gesellschaftlichen Sachverhalten ein vergleichbares Spannungspotential zum Ausdruck kommt. Die theoretische Annahme ist, dass vorteilhafte Lebenslagen bei den Reichen und nachteilige Lebenslagen bei den Armen ein latentes Spannungspotential darstellen, die den Zusammenhalt der Gesellschaft gefährden. Je größer die Unterschiede zwischen Arm und Reich sind und je exklusiver jede Gruppierung sich im gesellschaftlichen Gefüge verhält, desto stärker erscheint das Spannungspotential und desto geringer ist der soziale Zusammenhalt der Gesellschaft.

Die wahrgenommene Qualität der Gesellschaft

Eine hohe Qualität der Gesellschaft im Hinblick auf die „gefühlte“ Lebenslage besteht, wenn die Menschen mit ihrem Leben zufrieden sind, wenn sie ihre Lebensverhältnisse als gerecht betrachten, wenn sie ihren Wohlstand als gut ansehen und wenn sie sich wenig von Konflikten beeinträchtigt fühlen. Die Beurteilung der sozio-ökonomischen Ungleichheit erfordert also die Kenntnis folgender Sachverhalte:

- Der Zufriedenheit der Bürgerinnen und Bürger mit ihrem Leben insgesamt und mit einzelnen Lebensbereichen.
- Den Einstellungen der Bürgerinnen und Bürger zur Gerechtigkeit der Lebensverhältnisse.
- Der Beurteilung der Bürgerinnen und Bürger im Hinblick auf ihre wirtschaftliche Lage.
- Der Einschätzung der Intensität sozialer Konflikte in der Gesellschaft.

Die Hypothese ist, wenn sich Reiche und Arme im Hinblick auf diese gesellschaftlichen Qualitätsmerkmale nicht unterscheiden, dann bestehen nur geringfügige gesellschaftliche Spannungen; Unterscheiden sie sich stark, dann liegt eine Polarisierung mit einem stärkeren Spannungspotential vor. Im Folgenden werden einige Differenzen und Diskrepanzen zwischen Reich und Arm aufgezeigt.

Bekanntlich ist es nicht leicht, Reichtum und Armut klar abzugrenzen. Es gibt härtere und weichere Kriterien und je nach Lebensbereich gibt es ein unterschiedliches Ausmaß von Reichtum und Armut. Um eine Vergleichbarkeit im strengen Sinn über Lebensbereiche und Zeiträume herzustellen, wird eine einheitliche Definition benötigt. Die in diesem Punkt gewählte Methode der Analyse repräsentativer Umfragen nutzt private Haushalte mit „Hocheinkommen“ und „Niedrigeinkommen“ als Näherungsgrößen für reiche und arme Haushalte. Dabei werden die zehn Prozent mit den höchsten Haushaltseinkommen den zehn Prozent mit den niedrigsten Haushaltseinkommen gegenübergestellt.²⁸ Das Haushaltseinkommen wird zur Berechnung der Schichtzugehörigkeit nach der Zahl der Haushaltsmitglieder gewichtet. In der Mitte verbleibt eine breite Schicht von 80 % der Haushalte, die durchaus unterschiedliche Existenzprobleme und Lebensstile aufweisen, aber im hier gegebenen Rahmen nicht weiter differenziert werden sollen.

²⁸ Die Grenzen zum Reichtum liegen für das gewichtete Haushaltsnettoeinkommen bei ≥ 2.400 € für die oberen 10% der Einkommensverteilung und < 569 € für die unteren 10%.

Für die Aufteilung 10-80-10 spricht, dass in den Randgruppen von 10% die Gegensätzlichkeit in der Gesellschaft einigermaßen zum Ausdruck kommt.²⁹ Aufgrund der Bedenken, diese Gruppen pauschal als reich bzw. arm zu definieren, sprechen wir von Hoch- und Niedrigeinkommen privater Haushalte; unter ihnen fehlt die extreme Armut, die sich einer Erfassung durch Umfragen weitgehend entzieht, und es fehlen die Superreichen, die so selten sind, dass sie in einer repräsentativen Stichprobe praktisch nicht vorkommen.³⁰ Die vorliegenden Gruppen von Hoch- und Niedrigeinkommen repräsentieren Reichtum und Armut in der Normalbevölkerung und sie bilden die extremen Einkommensbereiche nur unvollkommen ab.

5.1 Zufriedenheitsunterschiede bei Hoch- und Niedrigeinkommen

Zufriedenheit stellt ein weltweit angewandtes Maß der Beurteilung gesellschaftlicher Sachverhalte dar (vgl. Glatzer 2005). Eine Gesellschaft, in der die Hocheinkommen von Zufriedenheit in allen Lebensbereichen begleitet wären und die Niedrigeinkommen ausschließlich von Unzufriedenheit, würde eine extreme Form der Polarisierung darstellen. Für die Stabilität einer Gesellschaft ist es offensichtlich von Vorteil, dass die Zufriedenheit der Menschen von vielen Faktoren abhängt und nicht nur von der Einkommenshöhe.

Die Differenz der Zufriedenheitsanteile bei den Hoch- und Niedrigeinkommen kann als Spannungsindikator interpretiert werden. Ein Wert von 100 hieße, alle Hocheinkommensbezieher wären zufrieden und alle Niedrigeinkommensbezieher wären unzufrieden, also wäre ein Höchstmass an „Spannung“ zwischen Arm und Reich zu vermuten. Ein Wert von 0 würde bedeuten, dass ein ebenso großer Anteil bei den Reichen zufrieden ist wie bei den Armen, also kein Spannungsgefälle zwischen Arm und Reich vorhanden wäre.

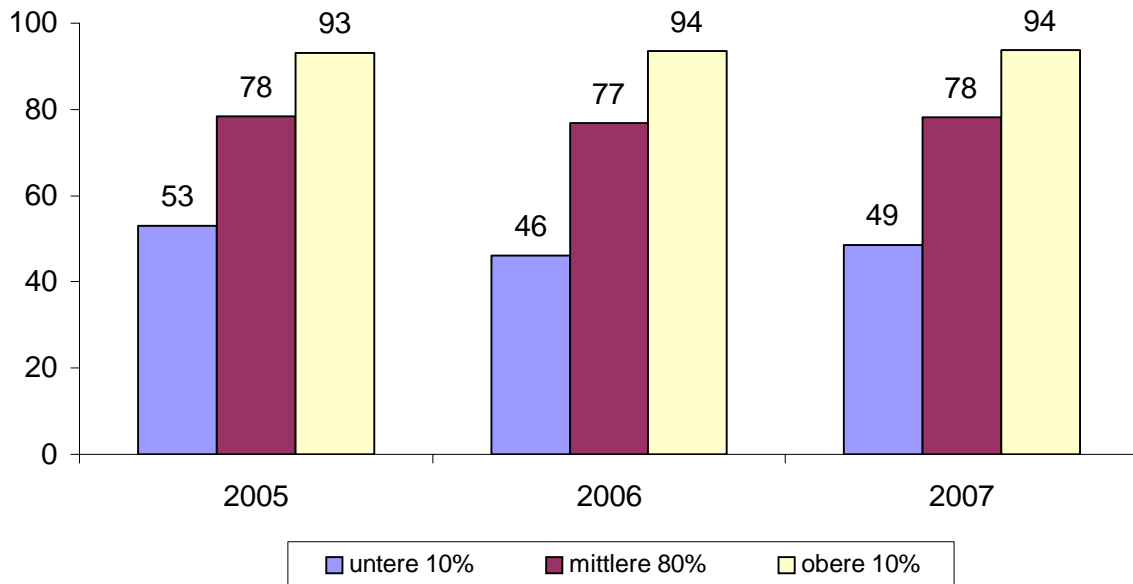
Erwartungsgemäß fällt die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard bei den Hocheinkommen sehr hoch aus und bei den Niedrigeinkommen sehr niedrig (Abb. 6). Bei der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard besteht das größte beobachtete Spannungsgefälle zwischen Hoch- und Niedrigeinkommen im Vergleich aller Lebensbereiche, die in die Untersuchung einbezogen wurden (nämlich 45 Prozentpunkte). Die Zufriedenheitsverteilung beim Lebensstandard bleibt zwischen 2005 und 2007 ähnlich ausgeprägt und ist damit ein Anzeichen dafür, dass sich eine stabile Struktur gebildet hat.

Da hohe und niedrige Einkommen insbesondere einen unterschiedlichen Zugang zu Gütern des Lebensstandards eröffnen, entsprechen die Zufriedenheitsunterschiede den theoretischen Erwartungen. Erstaunlich ist allerdings der relativ hohe Prozentsatz „eher Zufriedener“ bei den niedrigen Einkommen. Der Abstand zu den Hocheinkommen kommt dadurch zustande, dass bei den Hocheinkommen fast alle „eher zufrieden“ sind. Hier liegt der Grund dafür, dass das Spannungspotential aufgrund unterschiedlicher Zufriedenheitsniveaus mit dem Lebensstandard im Vergleich am höchsten ist.

²⁹ Würde statt der Dezileinteilung die Quintileinteilung verwendet, dann würden die Unterschiede in der Gesellschaft eingebnet werden. Würden die obersten 5% den untersten 5% gegenübergestellt, dann würden Gegensätze noch stärker zutage treten, aber die Fallzahlen dieser Gruppen wären zu klein, um noch zu verlässlichen Aussagen zu gelangen. Mit der Gruppengröße 10-80-10 liegen ausreichend große Gruppen vor, in denen die Gegensätze in der Einkommenschichtung weitgehend zum Ausdruck kommen.

³⁰ Selbst in einer großen Bevölkerungsumfrage wie der Einkommens- und Vermögensstichprobe (EVS), in der alle fünf Jahre etwa 70.000 Personen befragt werden, sind aus Datenschutzgründen keine Bezieher von Haushaltseinkommen über 18.000€ ausgewiesen. Vgl. auch Rügemer 2003, S.16f.

Abb. 6: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „Eher Zufriedene“ d.h. Skalenwerte 6-10 in %)

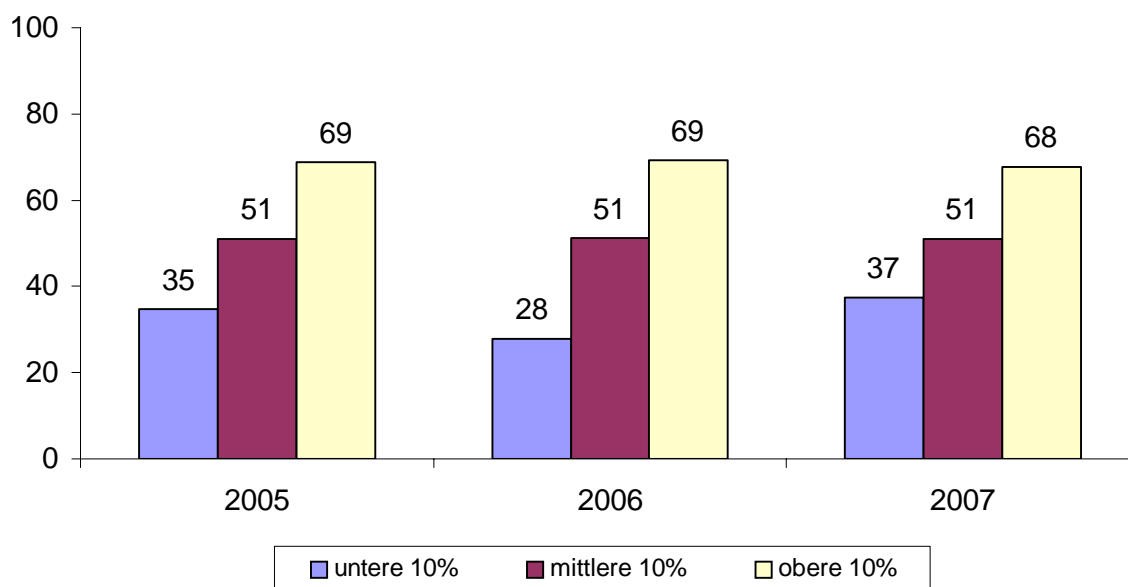


* Ich benenne Ihnen jetzt verschiedene Lebensbereiche. Bitte sagen Sie mir, wie zufrieden oder unzufrieden Sie alles in allem damit sind. Hierfür gibt es Werte von 0 bis 10. Wenn Sie ganz und gar zufrieden sind, dann geben Sie bitte 10 an und wenn Sie ganz und gar unzufrieden sind 0. Mit den Werten dazwischen können Sie Ihre Meinung abstufen.

Quellen: Sozialstaatssurveys 2005 bis 2007

Der zweite Lebensbereich, in dem eine relativ hohe Spannung zwischen Hoch- und Niedrig-Einkommen besteht, ist überraschenderweise die politische Partizipation (Abb. 7). Der Spannungsindikator beträgt 31 Prozentpunkte und zeigt an, wie viel höher die Zufriedenheit mit der politischen Partizipation bei den Hocheinkommen im Vergleich zu den Niedrigeinkommen liegt. Die Zufriedenheit mit den politischen Partizipationsmöglichkeiten wird also in den Haushalten mit Hocheinkommen weit besser beurteilt als in den Haushalten mit Niedrigeinkommen. Wahlen, bei denen jeder eine Stimme hat, können diese Unterschiede nicht erklären, stattdessen müssen die Befragten an andere Einflussmöglichkeiten denken. Das politische System in Deutschland erzeugt jedenfalls bei den Hocheinkommen weit mehr Zufriedenheit mit den Partizipationsmöglichkeiten als bei den Niedrigeinkommen.

Abb. 7: Zufriedenheit mit den politischen Partizipationsmöglichkeiten in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „Eher Zufriedene“ d.h. Skalenwerte 6-10 in %)

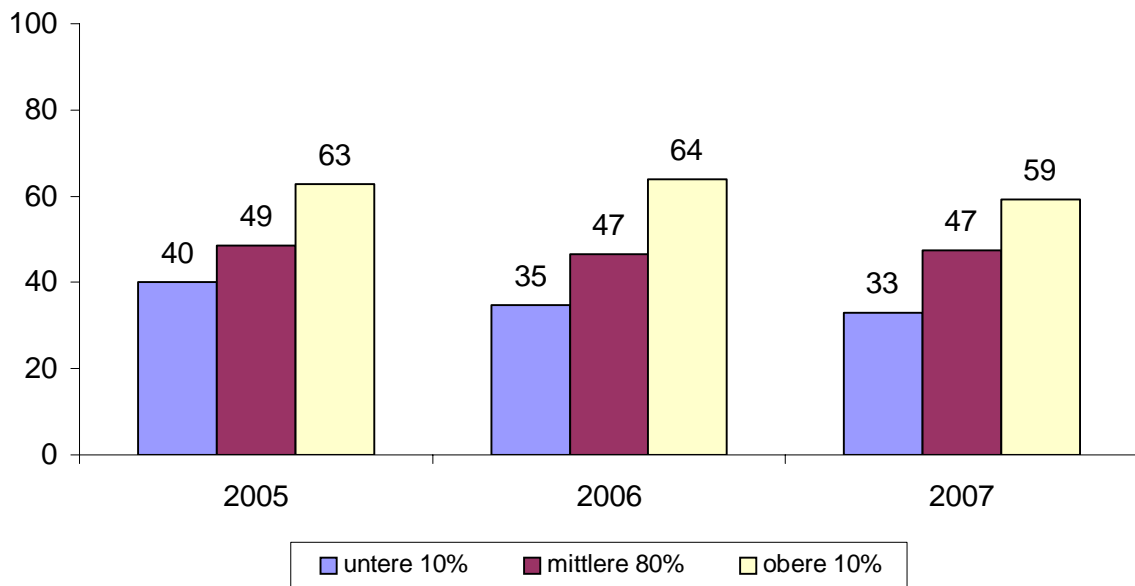


* Fragetext: s. Abb. 6

Quellen: Sozialstaatssurvey 2005 bis 2007

An dritter Stelle der vorgegebenen Liste von ausgewählten Lebensbereichen steht, gemessen an der Höhe des Spannungsindikators, das Netz der sozialen Sicherung. Obwohl die Soziale Sicherung ein öffentliches Gut darstellt, das im Prinzip allen in gleicher Weise zugute kommen sollte, besteht bei den Hocheinkommen eine viel größere Zufriedenheit als bei den Niedrigeinkommen. Manche sozialpolitische Leistungen kommen auch den höchsten Einkommen zugute (z.B. das Kindergeld bzw. der Kinderfreibetrag) und andere sozialpolitische Leistungen sind in Deutschland am vorhergehenden Einkommen orientiert (z.B. die Pension). Das Prinzip der Erhaltung des Lebensstandards hat in der Sozialpolitik in Deutschland im Vergleich zu einer Grundsicherung für alle starken Eingang gefunden und darauf dürfte ein Großteil der Anerkennung der Sozialpolitik durch die Hocheinkommensbezieher beruhen. Hinzu kommt, dass die hohen Einkommen manchmal durch Beitragsbemessungsgrenzen und Versicherungspflichtgrenzen vor Sozialabgaben geschützt werden.

Abb. 8: Zufriedenheit mit dem Netz der sozialen Sicherung in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „Eher Zufriedene“ d.h. Skalenwerte 6-10 in %)

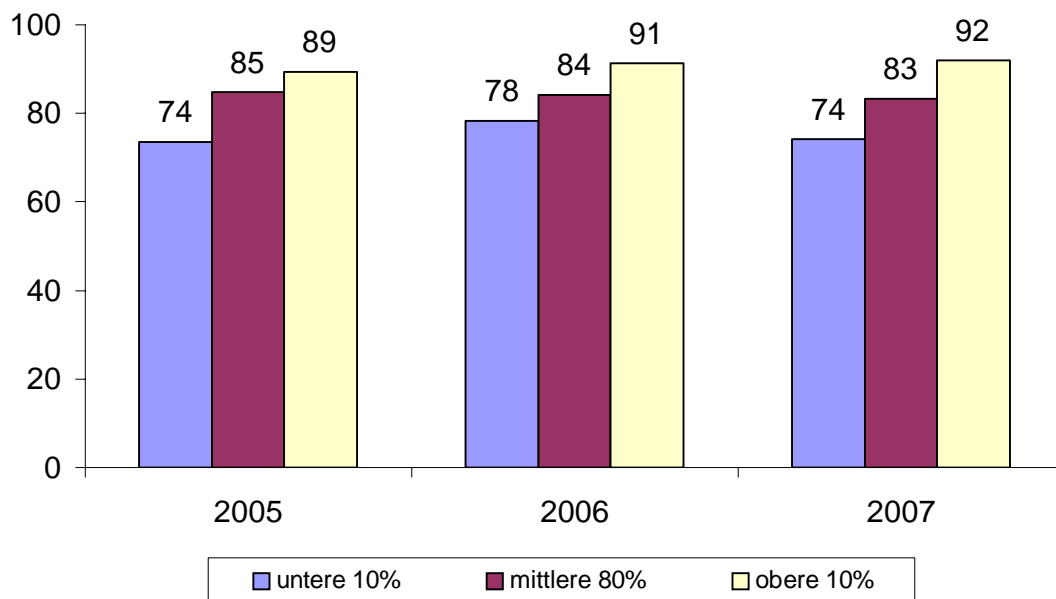


* Fragetext: s. Abb. 6

Quellen: Sozialstaatssurveys 2005 bis 2007

Auch bei der Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz und der Zufriedenheit mit der Gesundheit gilt, dass die Hoch- und Niedrigeinkommen unterschiedliche Zufriedenheitsniveaus aufweisen. Die Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz – die Frage wurde nur an Arbeitnehmer gerichtet – ist überdurchschnittlich hoch. Bei den Niedrigeinkommen ist sie im Vergleich mit anderen Zufriedenheiten ebenfalls hoch, aber doch 18 Prozentpunkte niedriger als bei den Hocheinkommen. Unter den Bedingungen einer (noch) hohen Arbeitslosigkeit, wie sie in Deutschland in dieser Zeit existiert, fällt die Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz allgemein hoch aus, weil es positiv bewertet wird, dass man überhaupt einen Arbeitsplatz innehat.

Abb. 9: Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „Eher Zufriedene“ d.h. Skalenwerte 6-10 in %)

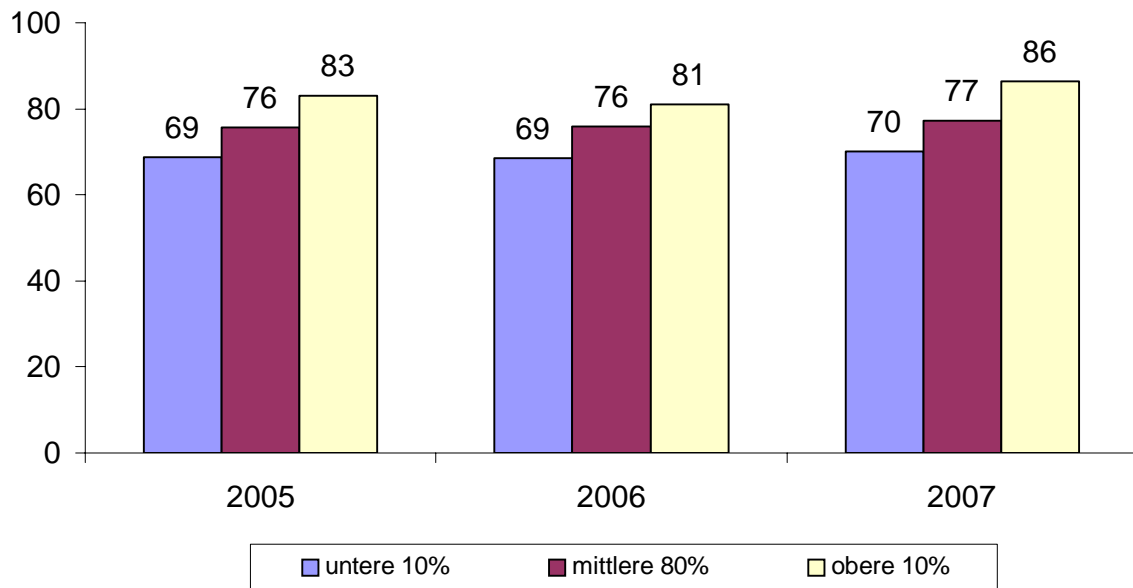


* Fragetext: s. Abb. 6

Quellen: Sozialstaatssurvey 2005 bis 2007

Die Zufriedenheit mit der Gesundheit sollte den sozialpolitischen Normen zufolge nicht vom Geld abhängen. Die Hocheinkommensbezieher sind allerdings etwas zufriedener mit ihrer Gesundheit als die Niedrigeinkommensbezieher. Bemerkenswert ist, dass die Gesundheitszufriedenheit in einer Zeit, in der die Gesundheitspolitik viel Kritik auf sich zog, relativ hoch blieb. Allerdings kann es Effekte der Selektion geben, weil die Gesunden in der Lage sind, höhere Einkommen zu erzielen. Wiederum bleibt das gleiche Muster in allen drei Jahren der Befragung erhalten. Wir haben es nicht mit artifiziellen Ergebnissen zu tun, sondern mit stabilen Mustern in der deutschen Gesellschaft.

Abb. 10: Zufriedenheit mit der Gesundheit in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „Eher Zufriedene“ d.h. Skalenwerte 6-10 in %)

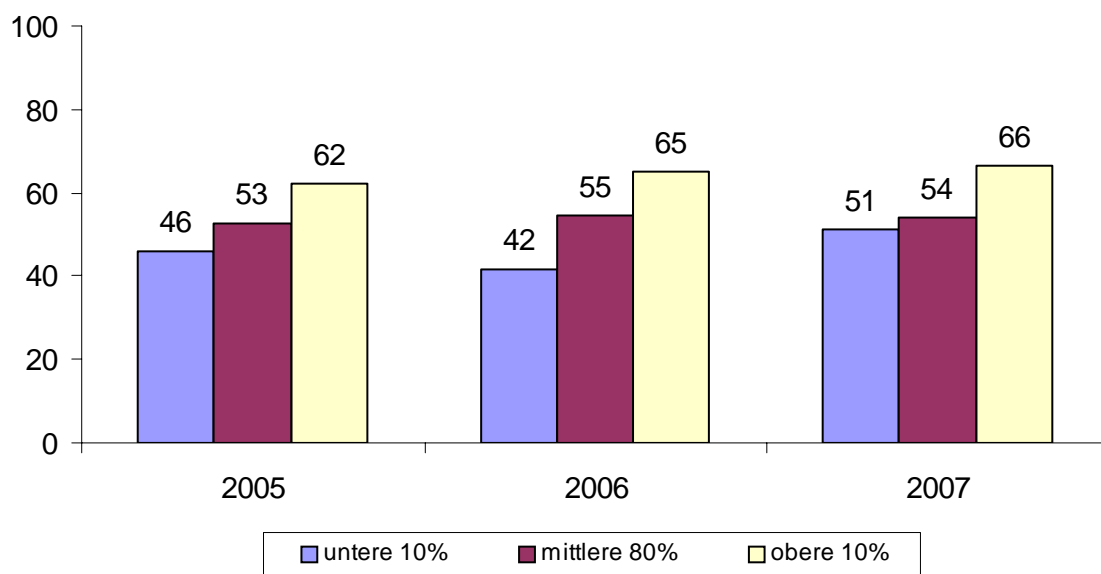


* Fragetext: s. Abb. 6

Quellen: Sozialstaatssurvey 2005 bis 2007

Besonders die öffentliche Sicherheit hat den Charakter eines öffentlichen Gutes, das allen gleichermaßen zugute kommen sollte. Die Hocheinkommen sind allerdings 15 Prozentpunkte zufriedener als die Niedrigeinkommen. Die Hocheinkommen fühlen sich besser geschützt als die Niedrigeinkommen, was ein überraschendes Ergebnis darstellt.

Abb. 11: Zufriedenheit mit der öffentlichen Sicherheit in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „Eher Zufriedene“ d.h. Skalenwerte 6-10 in %)

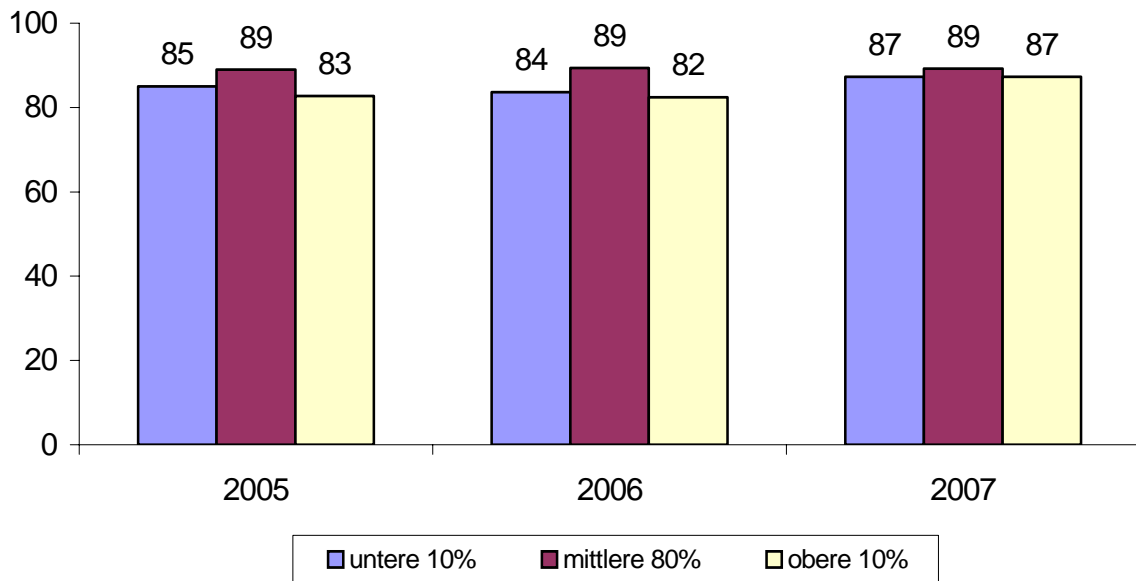


* Fragetext: s. Abb. 6

Quellen: Sozialstaatssurvey 2005 bis 2007

Unter den hier einbezogenen Lebensbereichen ist allein die Zufriedenheit mit dem Familienleben in allen Einkommensschichten gleichermaßen hoch. Faktoren, die die Familienzufriedenheit beeinträchtigen, treten offensichtlich auf allen Einkommensniveaus gleich häufig auf. Vom Einkommensniveau unabhängige Private Einflussfaktoren tragen offensichtlich dazu bei, dass sich die Familienzufriedenheit bei den Hocheinkommen und den Niedrigeinkommen nicht unterscheidet.

Abb. 12: Zufriedenheit mit dem Familienleben in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angabe für „Eher Zufriedene“ d.h. Skalenergebnisse 6-10 in %)

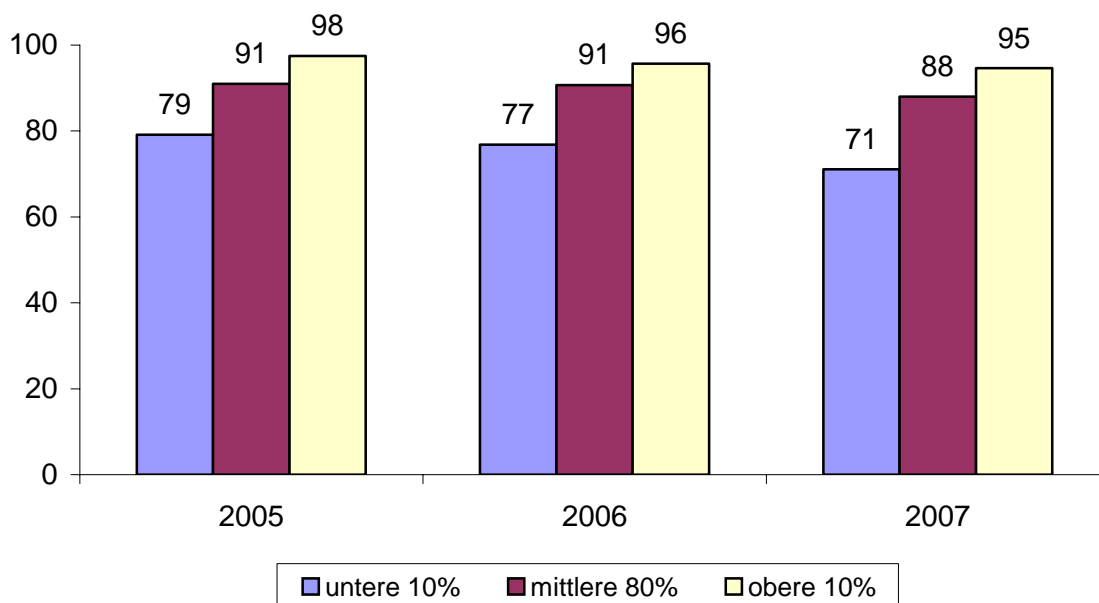


* Fragetext: s. Abb. 6

Quellen: Sozialstaatssurvey 2005 bis 2007

Insgesamt ergibt sich im Hinblick auf die Lebenszufriedenheit, dass sie bei den Hocheinkommen höher ausfällt als bei den Niedrigeinkommen. Hocheinkommenshaushalte sind der Tendenz nach in vielen Lebensbereichen zufriedener als die Niedrigeinkommenshaushalte und lediglich die Familienzufriedenheit stellt eine Ausnahme dar. Dennoch ist festzustellen, dass sich unter den Angehörigen des Niedrigeinkommensbereichs ein relativ hohes Ausmaß an Zufriedenen befindet, während es im Hocheinkommensbereich nicht allzu viele Unzufriedene gibt. Hier liegt sicher ein Schlüssel für die Erklärung der Stabilität der Gesellschaft. Die Einstellungen in der Zufriedenheitsdimension weisen zwischen ärmeren und reicheren Haushalten eine Struktur auf, die von klaren Unterschieden zwischen arm und reich aber keinen entsprechenden Unzufriedenheitspotentialen gekennzeichnet ist.

Abb. 13: Zufriedenheit mit dem Leben in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „Eher Zufriedene“ d.h. Skalenwerte 6-10 in %)



* Fragetext: s. Abb. 6

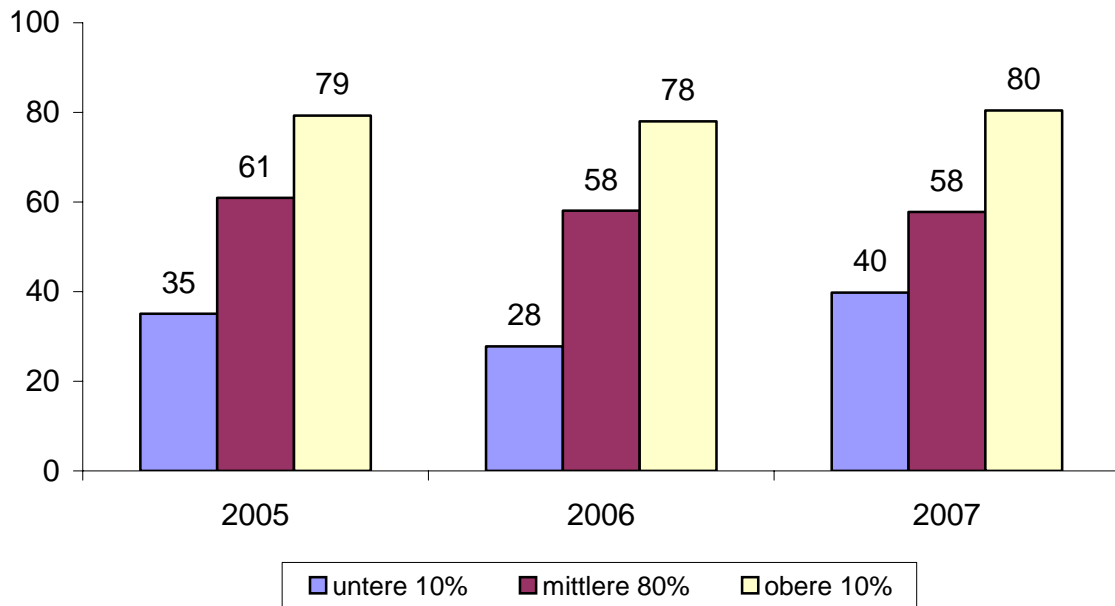
Quellen: Sozialstaatssurvey 2005 bis 2007

5.2 Einstellungen zur Gerechtigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft

Gerechtigkeit ist ein herausragendes Konzept bei der Beurteilung gesellschaftlicher Aktivitäten und Entwicklungen. Oft handelt es sich um eine nicht weiter hinterfragbare Begründung, allerdings stellt der Grundsatz der Gerechtigkeit keinen eindeutigen Maßstab dar, sondern wird mit unterschiedlichen Bedeutungen verwendet (vgl. Nullmeier 1996, Becker/Hauser 2004). Gerechtigkeit wird von Fall zu Fall anders interpretiert und die Einstellungen zur Gerechtigkeit in der Bevölkerung stehen in enger Abhängigkeit vom Einkommensniveau, sowohl was das persönliche Gerechtigkeitsempfinden betrifft als auch die allgemeine Gerechtigkeitsentwicklung.

Eine international angewendete Gerechtigkeitsfrage zum persönlichen Gerechtigkeitsempfinden lautet, ob jemand den Anteil am Leben erhält, der ihm gerechterweise zusteht. Die Menschen mit Hocheinkommen haben 2007 zu 80% die Überzeugung, sie erhalten den gerechten Anteil oder sogar mehr. Bei den Niedrigeinkommen sind es 2007 immerhin 40%, die angeben, den gerechten Anteil am Leben zu erhalten. Die Ergebnisse, die bedeutsam erscheinen, sind der große Abstand zwischen Hoch- und Niedrigeinkommen sowie der hohe Anteil an Gerechtigkeitszuschreibungen bei den Niedrigeinkommen. Während der große Abstand zwischen Hoch- und Niedrigeinkommen ein Spannungspotential darstellt, ist das relativ hohe Gerechtigkeitsgefühl bei den Niedrigeinkommen ein Beitrag zur sozialen Integration.

Abb. 14: Einstellungen zum gerechten Anteil im Leben nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „gerechter Anteil / mehr“, in %)

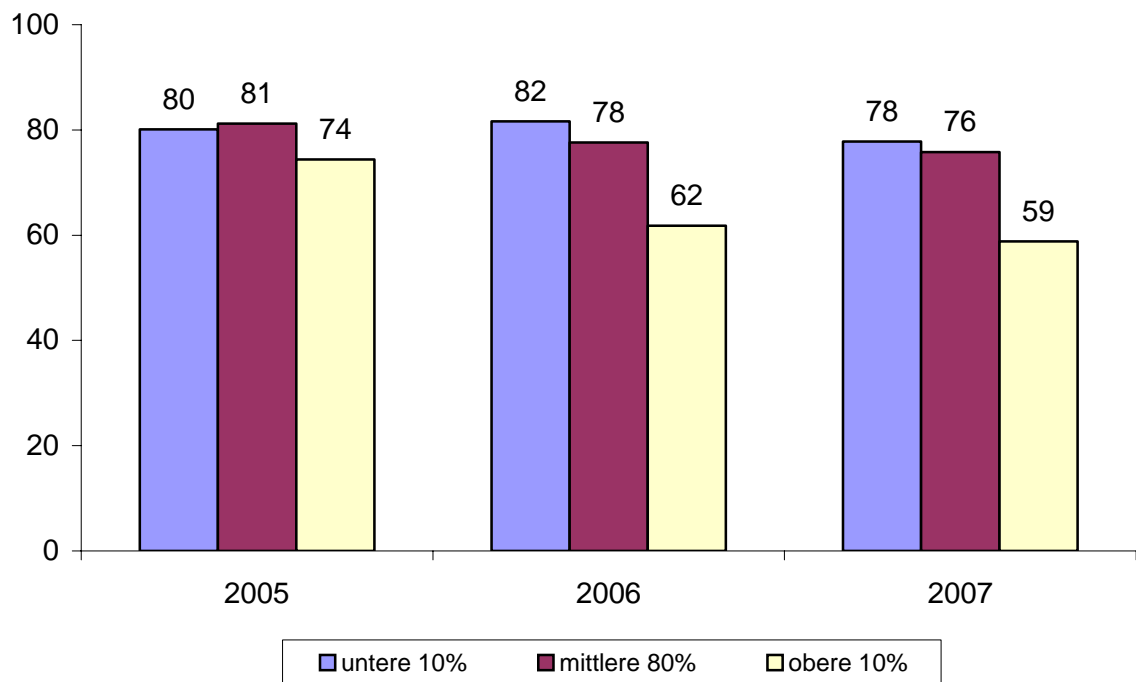


* Im Vergleich dazu, wie andere hier in Deutschland leben, glauben Sie, dass Sie Ihren gerechten Anteil erhalten, mehr als Ihren gerechten Anteil, etwas weniger oder viel weniger?

Quelle: Sozialstaatssurveys 2005 - 2007

Demgegenüber wird die Entwicklung der sozialen Gerechtigkeit in Deutschland etwas einheitlicher beurteilt, zumindest im Jahr 2005. Eine große Mehrheit der Bevölkerung in Deutschland sieht in allen drei Jahren im Zeitablauf einen Verlust an sozialer Gerechtigkeit. Bei den Hocheinkommen erfolgt diese Einschätzung im Laufe der drei Erhebungsjahre geringer als bei den Niedrigeinkommen, jedoch nach wie vor auf einem hohen Niveau. Aus ihrer jeweiligen Gerechtigkeitsperspektive urteilen die Hocheinkommen zunehmend günstiger als die Niedrigeinkommen über die Gerechtigkeitsentwicklung in Deutschland.

Abb. 15: Die Entwicklung der sozialen Gerechtigkeit in Deutschland nach dem Einkommensniveau der privaten Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „hat abgenommen“ in %)*



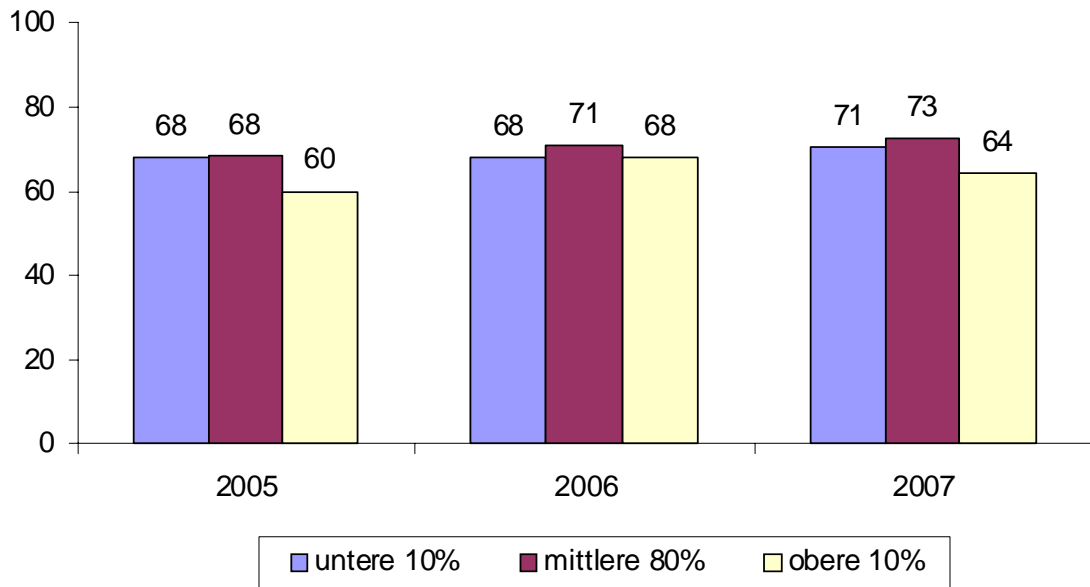
* Hat die soziale Gerechtigkeit bei uns in den letzten drei, vier Jahren zugenommen, abgenommen oder ist sie gleichgeblieben?

Quellen: Sozialstaatssurveys 2005 - 2007

Einer der zentralen Gerechtigkeitsdimensionen ist die Chancengerechtigkeit bzw. Chancengleichheit. Eine Gesellschaft mag mehr oder weniger sozio-ökonomische Verschiedenheit erzeugen. Solange die Bürgerinnen und Bürger glauben, dass die Unterschiede aufgrund gleicher Ausgangsbedingungen und gleicher Chancen zustande gekommen sind, werden die Unterschiede legitimiert.

In Deutschland glaubt aber nur eine Minderheit, dass es Chancengleichheit gäbe. Alle Einkommensschichten erkennen nahezu gleichermaßen an, dass Chancengleichheit nicht realisiert ist. Der Mangel an Chancengleichheit kennzeichnet ein gesellschaftliches Defizit, das Hoch- und Niedrigeinkommensbezieher fast gleichermaßen konstatieren.

Abb. 16: Beurteilung der Chancengleichheit unabhängig von der Herkunft in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „eher nicht / überhaupt nicht realisiert, in %“)



* Was meinen Sie? In welchem Maße sind die folgenden Freiheiten, Rechte, Chancen und Sicherheiten in Deutschland realisiert? Beginnen wir mit (...Item...). Ist das voll und ganz realisiert, eher realisiert, eher nicht realisiert oder überhaupt nicht realisiert?

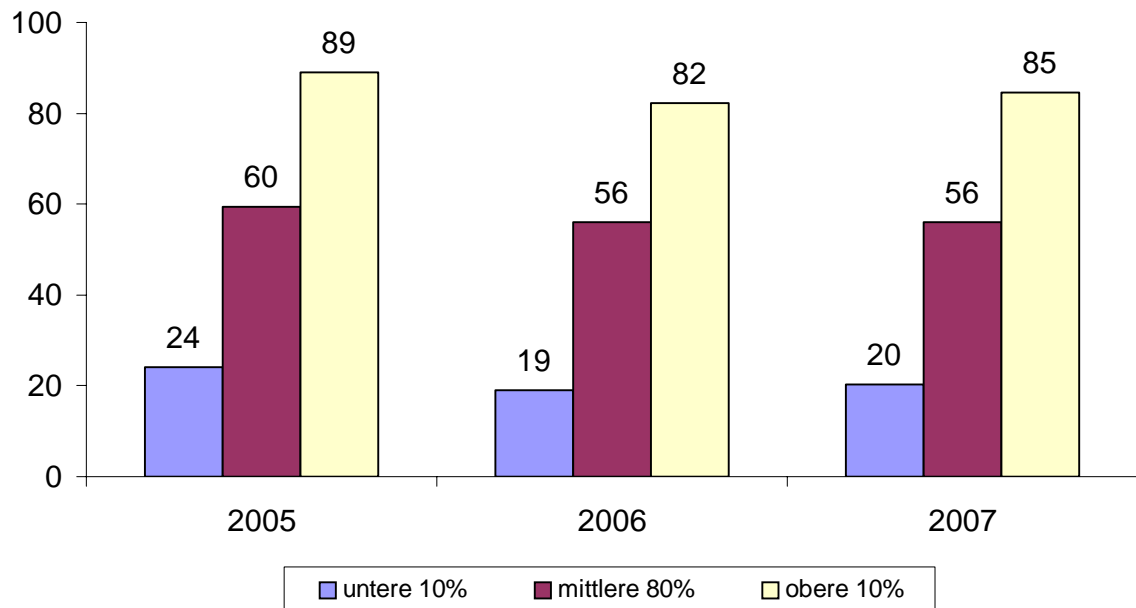
Quelle: Sozialstaatssurveys 2005 - 2007

5.3 Die Beurteilung der wirtschaftlichen Lebensverhältnisse

Die subjektive Beurteilung der wirtschaftlichen Lebensverhältnisse weist zwischen den Hoch- und den Niedrigeinkommen so hohe Unterschiede auf, wie sie sich in dieser Stärke sonst nicht finden. Während bei den Niedrigeinkommen 20% ihre Lage als gut bzw. sehr gut bezeichnen, sind dies bei den Hocheinkommen 85%. Die Differenz, die wir als Spannungsindikator interpretieren, beträgt also 65%-Prozentpunkte. Zwar gibt es inkonsistente Beurteilungen, aber die Bezieher von Hocheinkommen wissen überwiegend, dass es ihnen wirtschaftlich überdurchschnittlich gut geht und die Niedrigeinkommen erkennen zum großen Teil durchaus ihre schlechte Lage. Dies ist kein selbstverständlicher Befund, weil es zahlreiche abweichende Fälle gibt. Es bleibt eine interessante Frage, wie 20% der Niedrigeinkommen zu einer guten Beurteilung kommen, also anscheinend ihre Ansprüche an die „schlechte“ Lage angepasst haben. Eine Dissonanz besteht bei 15% der Hocheinkommen, die ihre günstige wirtschaftliche Situation dennoch als schlecht empfinden.

Bei den 80% des mittleren Einkommensbereichs halten sich gute und schlechte Beurteilungen der eigenen wirtschaftlichen Lage die Waage. Es gibt offensichtlich keinen allgemeinverbindlichen Maßstab, was gute und schlechte Einkommen sind. Vielmehr kann die Beurteilung der eigenen wirtschaftlichen Lage variieren und möglicherweise fließen in die Beurteilung andere Aspekte ein, wie z.B. das Vermögen.

Abb. 17: Beurteilung der eigenen wirtschaftlichen Lage nach dem Einkommensniveau der privaten Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „gut/sehr gut“ in %)

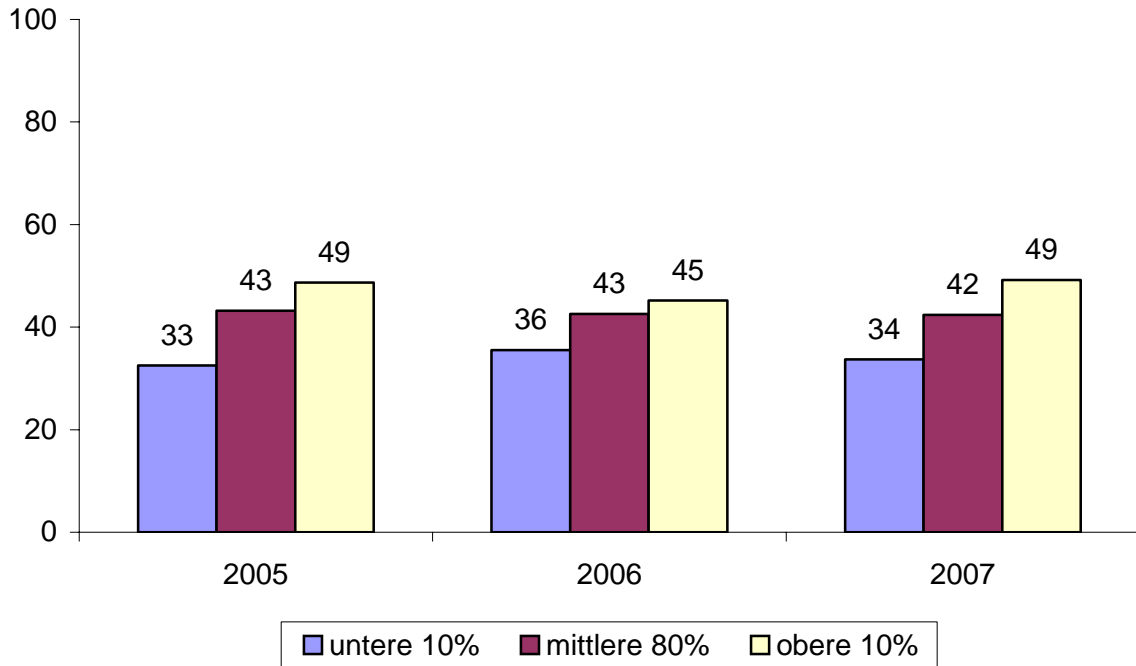


* *Wie beurteilen Sie Ihre eigene wirtschaftliche Lage?*

Quelle: Sozialstaatssurvey

Die Beurteilung der eigenen wirtschaftlichen Lage bezieht sich vorrangig auf das eigene Einkommen und die private Güterausstattung. Diese stehen in Konkurrenz zu den öffentlichen Ansprüchen in Form von Steuern und Sozialabgaben. Ob man bereit ist, die vorhandenen Belastungen durch Steuern und Sozialabgaben mitzutragen oder man dies ablehnt, weist erneut auf eine Spannungslinie hin. Der Bruch zwischen Akzeptanz und Ablehnung der Steuern und Sozialabgaben geht mitten durch die Bevölkerung, ungefähr die Hälfte ist bereit die Höhe der Steuern zu akzeptieren. Die Belastung mit Steuern wird im oberen Bereich günstiger beurteilt als im unteren, allerdings nur geringfügig, obwohl der deutsche Steuertarif progressiv gestaltet ist, also die höheren Einkommen prozentual stärker belastet. Allerdings sind Absetzungsmöglichkeiten und Steuerschlupflöcher ebenfalls in Rechnung zu stellen.

Abb. 18: Beurteilung der Steuern nach dem Einkommensniveau der privaten Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „angemessen / zu niedrig“ in %)

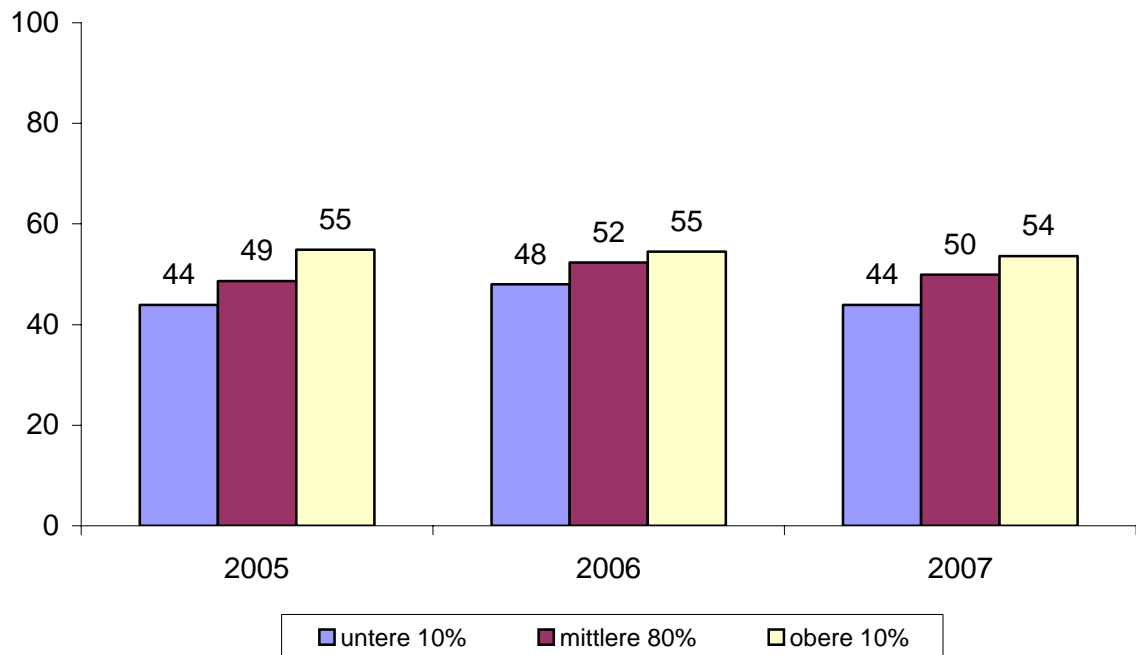


* Unser Sozialstaat erzielt die notwendigen Einnahmen aus Steuern und Sozialabgaben. Zunächst zu den Steuern: Empfinden Sie die Steuern, die Sie zahlen, als viel zu hoch, eher zu hoch, angemessen, eher zu niedrig oder viel zu niedrig?

Quelle: Sozialstaatssurveys 2005 - 2007

Für die Sozialabgaben gilt ebenfalls, je höher das Einkommensniveau ist, desto häufiger erfolgt die Beurteilung der Sozialabgaben als angemessen. Die Belastung durch die Sozialabgaben wird dabei durchgängig eher als angemessen empfunden als die Steuerlast. Auch bei Sozialabgaben gilt, dass die Hocheinkommen durch Beitragsbemessungsgrenzen und Versicherungspflichtgrenzen von Pflichtbeiträgen ausgenommen sein können.

Abb. 19: Beurteilung der Sozialabgaben nach dem Einkommensniveau der privaten Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „angemessen / zu niedrig“ in %)



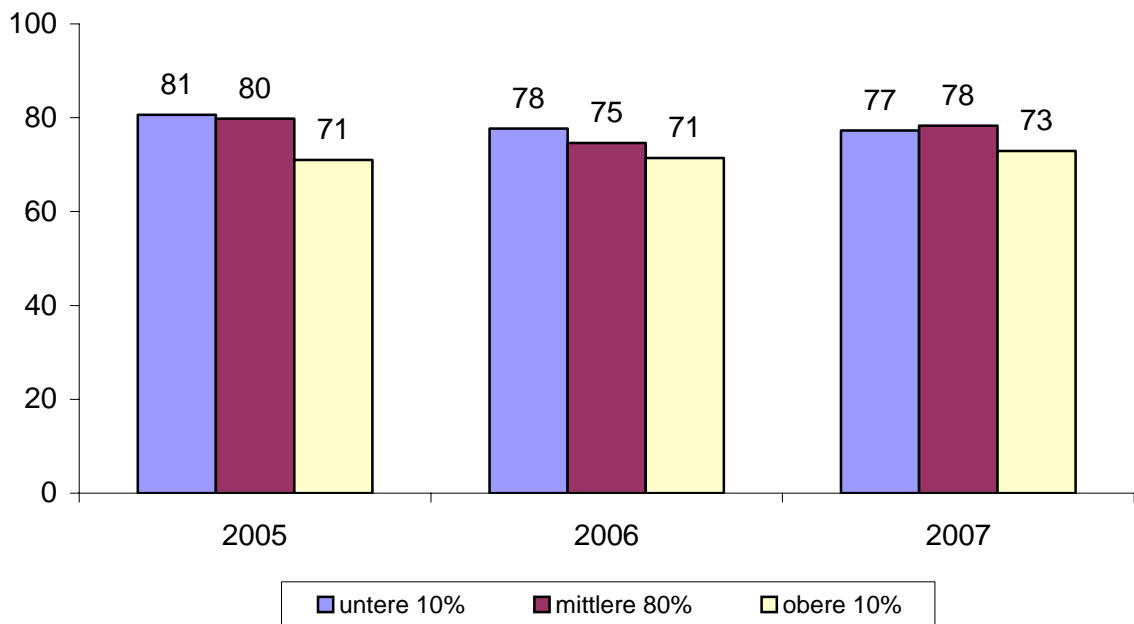
* *Wie ist es mit den Sozialabgaben, also z.B. den Beiträgen zur Kranken- und Rentenversicherung? Sind die Abgaben, die Sie zahlen, viel zu hoch, eher zu hoch, angemessen, eher zu niedrig oder viel zu niedrig?*
 Quelle: Sozialstaatssurveys 2005 - 2007

Während die eigenen Lebensverhältnisse also nachdrücklich unterschiedlich beurteilt werden, befinden sich die Belastungen durch Steuern und Sozialabgaben auf ähnlichem Niveau. Die Bereitschaft Lasten mitzutragen liegt auf höherem Einkommensniveau leicht höher.

5.4 Die Wahrnehmung von Spannungen und Konflikten

Jede Gesellschaft ist mehr oder weniger von zahlreichen Spannungs- und Konfliktlinien durchzogen, die latent bleiben können und nicht zu manifesten Konflikten führen müssen (vgl. Pappi 1992, Schultze/Zinterer 2002). Das Spannungspotential zwischen Arm und Reich, das langfristiger Bestandteil der Struktur der Gesellschaft ist, scheint vorrangig von Latenz gekennzeichnet: es ist für die Bürgerinnen und Bürger ein Störfaktor, aber man hat sich damit arrangiert. Dennoch ist durchaus ein Risiko offener Konflikte vorhanden, weil es eine Besonderheit von Konflikten zu sein scheint, überraschend, eruptiv und zugleich heftig aufzutreten.

Abb. 20: Wahrnehmung der Konflikte zwischen Armen und Reichen in Deutschland nach dem Einkommensniveau privater Haushalte 2005 bis 2007 (Angaben für „eher stark / sehr stark“, in %)



* Es wird oft gesagt, dass es Interessenkonflikte zwischen verschiedenen Gruppen in Deutschland gibt, z.B. zwischen politischen Gruppen, zwischen Männern und Frauen usw. Die Konflikte sind aber nicht alle gleich stark. Ich will Ihnen nun einige solcher Gruppen nennen. Sagen Sie mir bitte, ob die Konflikte zwischen diesen Gruppen Ihrer Meinung nach sehr stark, eher stark, eher schwach sind, oder ob es da gar keine Konflikte gibt.

Quelle: Sozialstaatssurveys 2005 - 2007

Die Wahrnehmung von Konflikten zwischen Arm und Reich durch die Bevölkerung ist in Deutschland überraschend hoch. Im Rahmen einer Anzahl weiterer gesellschaftlicher Konflikte wurde erhoben, wie stark der Konflikt zwischen Arm und Reich vergleichsweise eingeschätzt wird. Knapp vier Fünftel der Bevölkerung nehmen diesen Gegensatz als starken Konflikt wahr. Im Vergleich zu anderen Konflikten wird nur der Konflikt zwischen links und rechts höher eingeschätzt. Die Konfliktwahrnehmung ist bei den Hocheinkommen zwar etwas niedriger als bei der übrigen Bevölkerung, aber in allen Einkommenschichten wird mit großer Mehrheit ein eher starker Konflikt erkannt. Es hat den Anschein, als ob in diesem Bereich die Konfliktwahrnehmung der Bevölkerung sensibler ist als dies bei Experten in Wissenschaft, Politik und Medien der Fall ist.

5.5 Der gesellschaftliche Zusammenhalt

Die Unterschiede zwischen Arm und Reich können leicht ein Spannungspotential der Gesellschaft darstellen, das unerwünschte Nebenwirkungen sowohl für die Reichen wie für die Armen hat. In vielen Lebensbereichen, insbesondere bei der allgemeinen Lebenszufriedenheit, sind die Reichen eher zufrieden und die Armen eher unzufrieden. Jedoch gilt dies für manche Lebensbereiche nur mit Einschränkungen (Arbeitsplatz, Gesundheit) und für manche gar nicht (öffentliche Sicherheit, Familienleben). Die Reichen stellen weit häufiger

fest, dass sie im Leben gerecht behandelt werden, als die Armen, auch sehen sie die Entwicklung der sozialen Gerechtigkeit positiver und halten Chancengerechtigkeit eher gegeben. Die eigene wirtschaftliche Lage wird sehr unterschiedlich beurteilt, ebenso die Möglichkeit, sein Leben autonom zu gestalten. Aber die Belastung durch Steuern und Sozialabgaben unterscheiden sich nur wenig. Der Konflikt zwischen Reich und Arm wird als ausgesprochen stark wahrgenommen, und die Niedrigeinkommensbezieher schätzen ihn stärker als die Hocheinkommensbezieher ein.

Es gibt also nicht nur „objektive“ Strukturen mit vorteilhaften und nachteiligen Lebenslagen, sondern auch klare Strukturunterschiede im subjektiven Bewusstsein der Menschen im Hinblick auf ihre Zufriedenheit und ihre Gerechtigkeitsgefühle, die Beurteilung ihrer wirtschaftlichen Lebensverhältnisse und die Wahrnehmung gesellschaftlicher Spannungen.

6 Fazit

Wirtschaftliche bzw. soziale Ungleichheit sind strukturelle Probleme moderner Gesellschaften, Reichtum und Armut stellen die beiden Antipoden dieses sozio-ökonomischen Sachverhalts dar. In der Ökonomie interessiert primär die Entstehung und Verteilung von Einkommen und Vermögen, in der Soziologie bilden damit verbundene soziale Ungleichheiten und ihre gesellschaftlichen Auswirkungen ein Schlüsselthema. Beide wissenschaftlichen Disziplinen gehen teilweise auf Reichtum ein – allerdings nicht sehr oft und am wenigsten auf die Einstellungen der Bevölkerung gegenüber Reichtum und sozio-ökonomischer Ungleichheit (Glatzer 2002: 1 ff.). Die subjektive Wahrnehmung und Beurteilung des Reichtums ist der Kern der Reichtumsproblematik. Ob der Reichtum, seine Entstehung, seine Größenordnung und seine Verwendung auf Akzeptanz stoßen oder als illegitim kritisiert werden, ist von großer Bedeutung für den gesellschaftlichen Zusammenhalt und die Konfliktpotentiale der Gesellschaft.

Sozialstaatsbeobachtung

Insbesondere der im Grundgesetz garantierte Sozialstaat ist herausgefordert, die Lebensverhältnisse von Reich und Arm sowie breiten Mittelschichten mitzugestalten. Der Erfolg sozialstaatlicher Regulierungen bemisst sich letzten Endes daran, was die Bevölkerung für Einstellungen zum Sozialstaat und seinen Aktivitäten entwickelt. Entsprechende Sachverhalte wurden in den Sozialstaatsurveys 2006 und 2007 untersucht; die Wahrnehmung und Bewertung von Reichtum, also die subjektive Dimension von Reichtum, wurde zu einem neuen Untersuchungsschwerpunkt. Der methodische Rahmen besteht aus repräsentativen Befragungen in Deutschland, sowie von Gruppendiskussionen und Einzelinterviews in Frankfurt am Main.

Umfassender Reichtumsbegriff

Ausgehend von einem weiten Reichtumsbegriff, der auf dem Konzept der Verwirklichung von Lebenschancen (Amartya Sen) basiert, wurden in den quantitativen und qualitativen Untersuchungen verschiedene gesellschaftliche Aspekte von Reichtum analysiert. Hinter der Wahrnehmung von Reichtum stehen im Wesentlichen drei Reichtumsvorstellungen: Luxuskonsum, finanzielle Sicherheit vor Risiken und immaterielle Handlungspotenziale. Die Ergebnisse stützen den der Untersuchung zugrunde liegenden mehrdimensionalen Reichtumsbegriff; Reichtum bleibt in der Wahrnehmung der Menschen nicht auf Geld und Vermögen beschränkt; nicht-ökonomische Bereiche von Reichtum haben teilweise eine höhere Bedeutung. So wird Gesundheit am häufigsten mit Reichtum assoziiert; Reichtum ohne Gesundheit verliert seinen Wert. Am zweithäufigsten wird der Reichtum auf der subjektiven Ebene mit der Gewährleistung von finanzieller Sicherheit durch Schutz vor unvorhersehbaren Lebensrisiken verbunden. Erst danach werden „klassische“ Reichtumsdimensionen, etwa besonders hohe Geld- oder Immobilienvermögen, unbegrenzte Konsummöglichkeiten oder die Ersetzung von Erwerbsarbeit durch hohe Vermögenserträge genannt. Die immateriellen Dimensionen Bildung und Politik nehmen die Befragten in ihrer Bedeutsamkeit unterschiedlich wahr. Eine hohe Bildung wird ähnlich häufig wie die Konsummöglichkeiten und die Lebensgestaltung durch die eigenen Vermögenserträge als subjektiver Reichtum eingeschätzt. Der Einfluss auf politische Entscheidungen wird dagegen verhältnismäßig selten als Reichtum empfunden.

Schichtenübergreifene Reichtumsvorstellungen

Die Befragungsergebnisse zeigen, dass es schichtenübergreifend eine Vielfalt von Reichtumsvorstellungen gibt, die verschiedene subjektive Möglichkeitsräume und Verhaltenspotenziale betreffen. Materieller privater Reichtum im Sinne von großen Geld- oder Immobilienvermögen hat nicht den höchsten Stellenwert. Schichtenübergreifend vertreten die Menschen in Deutschland keine materialistische Definition von Reichtum, sie sind erstaunlich weitgehend „postmaterialistisch“. Parallelen zur Lebensqualitätsforschung sind offensichtlich; auch dort wird der materielle Lebensstandard als Grundlage für unverzichtbar gehalten, aber Lebensqualität lässt sich nicht auf Wohlstand reduzieren.

Hinsichtlich soziostruktureller Unterschiede ergibt die repräsentative Untersuchung, dass Reichtumsvorstellungen in der Gesellschaft nur wenig schichttypische Aspekte aufweisen. Zwischen den Bevölkerungsgruppen bestehen geringe Variationen der Reichtumsvorstellungen. Allein das Alter und das Geschlecht spielen eine gewisse Rolle. So bleibt festzuhalten, dass von den Jüngeren Reichtum überdurchschnittlich häufig im Sinne von Luxuskonsum interpretiert wird, während ältere Menschen vermehrt die Bedeutung der nichtfinanziellen Aspekte betonen. Bezogen auf mögliche geschlechtsspezifische Unterschiede zeigt sich, dass Frauen im Vergleich zu Männern den Reichtum stärker mit einem Gefühl der Sicherheit und daraus folgender Unabhängigkeit gegenüber Lebensrisiken verbinden. Außerdem stellen sie die Bedeutung der immateriellen Dimensionen Gesundheit, Bildung und politische Partizipation für Reichtum häufiger in den Vordergrund.

Wo beginnt materieller Reichtum?

Welche Größenordnung von Wohlstand als materieller Reichtum verstanden wird, bleibt in der Bevölkerung in Deutschland diffus. Bezüglich der von den Individuen vertretenen Reichtumsgrenzen besteht bei allen Bevölkerungsgruppen eine große Streuung. Für das Einkommen ergeben sich unterschiedliche Werte von 2.000 und 20.000 € pro Monat, von denen aus der Übergang zum Reichtum erfolgt. Allerdings gibt ein kleiner Prozentsatz der Befragten auch deutlich höhere Werte an, die bis in den Millionenbereich reichen. Für den Vermögensreichtum ergeben sich noch unterschiedlichere Einschätzungen, was sich an der großen Diskrepanz zwischen dem Median mit 500.000 € und dem Mittelwert mit 34.394.776 € ablesen lässt.

Multivariate Analysen offenbaren, dass die Menschen mit zunehmendem Monatseinkommen höhere Grenzen für Einkommens- und Vermögensreichtum setzen. Ebenso liegen die Einschätzungen in den alten Bundesländern höher als in den neuen. Ein Zusammenhang besteht darüber hinaus hinsichtlich des Vorhandenseins von Gleichheitsvorstellungen: Menschen, die sich für Umverteilung, Gewährleistung eines Mindeststandards und staatliche Arbeitsplatzgarantie aussprechen, gehen schon bei deutlich geringerem Einkommen und niedrigerem Vermögen von der Existenz von Reichtum aus.

Beurteilungen der Entstehung von Reichtum

Die Legitimität von Reichtum betrifft unterschiedliche Aspekte von Reichtum. Wichtige Fragen sind, wie er zustande kommt, welche Größenordnung er annimmt und wie er verwendet wird. Ein großer Teil der Bevölkerung vertritt die Meinung, dass man nur dann reich wird, wenn man über günstige Ausgangsbedingungen oder ein passendes Beziehungsnetz verfügt. Den reichen Familien, die ihren Reichtum durch produktive Tätigkeit erworben haben, wird eine höhere Anerkennung entgegengebracht als Familien, die Reichtum ererbt haben. Es gibt also nicht nur „objektive“ Strukturen mit vorteilhaften und nachteiligen Lebenslagen, sondern auch klare Strukturunterschiede im subjektiven Bewusstsein der Menschen, im Hinblick auf ihre Zufriedenheit und ihre Gerechtigkeitsgefühle, die Beurteilung ihrer wirtschaftlichen Lebensverhältnisse und die Wahrnehmung gesellschaftlicher Spannungen. Interessanterweise werden die mit dem Selbstverständnis einer leistungsorientierten Marktgesellschaft am besten in Einklang zu bringenden Begründungen des Reichtums durch individuellen Einsatz und eigenverantwortliches Handeln ähnlich häufig wie illegitime Begründungen genannt. Etwa die Hälfte der Bevölkerung sieht die Ursache von Reichtum in strukturellen Ungerechtigkeiten des Wirtschaftssystems oder in unmoralischem Verhalten wie Unehrllichkeit. Diese Gerechtigkeitsprobleme der Reichen sind mehr als eine marginale Infragestellung ihrer Position.

Die Gründe für die Entstehung von Reichtum hängen für die Bevölkerung entscheidend vom eigenen Status ab. Hinzu kommen individuelle Gerechtigkeitsvorstellungen, die zu meist individualistisch, egalitaristisch oder fatalistisch geprägt sind. Insbesondere die subjektive Schichtestufung spielt für die Zustimmung bzw. Ablehnung individueller und struktureller Erklärungen von Reichtum eine wichtige Rolle. In Ostdeutschland wird die Entstehung von Reichtum kritischer gesehen als in Westdeutschland, während sich entlang des Bildungsstandes eine Unterscheidung in eine grundsätzliche Kritik der Verteilungsmechanismen bei weniger Gebildeten sowie eine stärkere Betonung fehlender Chancengleichheit bei höher Gebildeten ergibt.

Die Legitimität von Reichtum und dessen Erwerb hängen voneinander ab. Dementsprechend erhält ererbter Reichtum weniger Anerkennung als Reichtum, der durch eigene Leistung erzielt worden ist. Die Debatte über Managergehälter weist ebenfalls auf einen problematischen Reichtumserwerb hin. Die großen Unterschiede zwischen Managergehältern und Durchschnittseinkommen stoßen bei fast allen Teilnehmern der Gruppendiskussionen und Einzelinterviews auf Ablehnung. Zwar solle die Leistung eines Managers mit einem höheren Gehalt entlohnt werden, jedoch müsse das Gehalt in einer adäquaten Relation zu den übrigen Einkommen stehen.

Beurteilung der Verwendung von Reichtum

Bei der Beurteilung der Vorteile aufgrund von höherem Einkommen wird von den Menschen in Deutschland zwischen unterschiedlichen Ebenen von Verfügungsmöglichkeiten und Handlungschancen differenziert. Weitgehend akzeptabel erscheinen durch Reichtum erweiterte Konsummöglichkeiten. Auch der Erhalt des erreichten Lebensstandards mithilfe des eigenen Reichtums nach dem Eintritt in den Ruhestand gilt als gerechtfertigt. Beide Aspekte werden unter dem Gesichtspunkt der Leistungsgerechtigkeit betrachtet, wodurch es als angemessen angesehen wird, Vorteile aus der eigenen Anstrengung zu ziehen. Dies spricht dafür, dass Reichtum und soziale Ungleichheit von den Bürgerinnen und Bürgern

nicht grundsätzlich abgelehnt werden. Allerdings sollten bestimmte Bedingungen der Gerechtigkeit, insbesondere Chancen- und Verteilungsgerechtigkeit, gewährleistet sein.

In den Gruppendiskussionen und Einzelinterviews herrschte zwischen den drei unterschiedlichen Gesellschaftsschichten bei der Beurteilung von Reichtum ein hohes Maß an Übereinstimmung hinsichtlich der damit verbundenen positiven Faktoren (Wohltätigkeit, hohe Steuereinnahmen, Schaffung von Arbeitsplätzen und vielfältige Konsummöglichkeiten) vor. Auf der anderen Seite werden potentielle politische Einflussnahme bzw. Machtmissbrauch, ungleiche Teilhabe- und Verwirklichungschancen, „ungerechte“ Einkommensverhältnisse und Neid kritisch erwähnt. Alle Befragten verwiesen auf soziale Spannungen, die aus dem Gefühl der Ungleichheit und Unzufriedenheit resultieren.

Mit dem Reichtum verbundene Spannungs- und Konfliktpotentiale

Ein weiterer Ansatzpunkt der Untersuchung betrifft das Spannungspotential, das zwischen den Reichen und der übrigen Bevölkerung, insbesondere den Armen, besteht. Untersucht wurden in diesem Zusammenhang die Unterschiede zwischen Hoch- und Niedrigeinkommensbezieher in denen Privilegien und Deprivationen zum Ausdruck kommen. Für den Zusammenhalt der Gesellschaft ist von nachhaltiger Bedeutung, dass sich die Reichen und die Armen nicht polarisiert gegenüberstehen, sondern trotz bestehender Unterschiede auch übereinstimmende Einstellungen aufweisen. In einigen Lebensbereichen sind die Reichen eher zufrieden und die Armen eher unzufrieden. Jedoch gelten diese Unterschiede in der Zufriedenheit nur mit Einschränkungen, etwa hinsichtlich des Arbeitsplatzes und der Gesundheit. Subjektiv gesehen fühlen sich die Reichen im Leben deutlich häufiger gerecht behandelt als die Armen. Auch Chancengerechtigkeit sehen die Reichen eher gegeben als die Armen. Die eigene wirtschaftliche Lage wird dem Einkommensniveau entsprechend unterschiedlich beurteilt. Die Belastung durch Steuern und Sozialabgaben fühlen die Niedrigeinkommensbezieher stärker als die Hocheinkommensbezieher. Insgesamt wird bei allen Einkommensschichten ein erhebliches Maß an latenten Spannungen, allerdings noch nicht an manifesten Konflikten zwischen Reich und Arm wahrgenommen.

Maßnahmen des Selbstschutzes machen deutlich, dass manche Reiche durchaus Konflikte zu befürchten scheinen. Allerdings sind die noch neuen Formen des „geschützten Wohnens“ („gated communities“) umstritten. Einerseits wird Verständnis für das Sicherheitsbedürfnis reicher Menschen aufgebracht, andererseits birgt diese Wohnform Exklusionsprobleme in sich. Privilegierte Wohnquartiere entziehen sich dem öffentlichen Raum und stoßen von daher auf Unbehagen. Abwanderungstendenzen von Reichen ins Ausland (insbesondere auch Steuerflucht) werden kritisch kommentiert und als egoistisches und unsolidarisches Verhalten gewertet.

Ausblick

Mit dieser Studie werden neue Erkenntnisse über die Einstellungen der Menschen zum Reichtum in Deutschland vorgelegt. Der Ansatz der subjektiven Reichtumsforschung bedarf freilich vertiefter Untersuchungen, um an das Erkenntnisniveau anderer Teildisziplinen der Soziologie wie beispielsweise der Armutsforschung anzuschließen. Dass es sich um ein brisantes gesellschaftliches Problem handelt, ist deutlich geworden, auch wenn niemand weiß, ob und wann sich aus latenten Spannungen manifeste Konflikte entwickeln.

7 Literatur

- Andreß, Hans-Jürgen/Kronauer, Martin (2006): Arm-Reich, in: Stephan Lessenich/Frank Nullmeier (Hrsg.): Deutschland eine gesplante Gesellschaft, Frankfurt am Main/New York, S. 28-52.
- Becker, Irene/Hauser, Richard (2004): Soziale Gerechtigkeit -- eine Standortbestimmung. Berlin.
- Bellebaum, Alfred (Hrsg.) (1992): Glück und Zufriedenheit. Opladen.
- Bellebaum, Alfred/Barheier, Klaus (1994): Lebensqualität, Opladen.
- Bergmann, Joachim (2004). „Die Reichen werden reicher – auch in Deutschland“, in: Leviathan, Jg. 32, H. 2, S. 185-202.
- Biester, Christoph (2005): Determinanten der Wahrnehmung sozialer Ungleichheit. Sekundäranalyse einer Befragung der Kölner Stadtbevölkerung, Berlin.
- Bohnsack, Rolf et al (2006): Das Gruppendiskussionsverfahren in der Forschungspraxis, Opladen.
- Bourdieu, Pierre (1982): Die feinen Unterschiede, Frankfurt am Main.
- Bundesregierung (2005): Lebenslagen in Deutschland. Der zweite Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin.
- Deutschmann, Christoph (1999): Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus, Frankfurt am Main.
- Druwe, Kunz (Hrsg.) (1999): Politische Gerechtigkeit. Opladen.
- Druyen, Thomas (2007): Goldkinder. Die Welt des Vermögens. Hamburg.
- Espenhorst, Jürgen (1997): Reichtum als gesellschaftliches Leitbild, in: Huster, Ernst-Ulrich, (Hrsg.), Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung, Frankfurt am Main, S. 161-188.
- Geißler, Rainer (2002): Die Sozialstruktur Deutschlands. Die gesellschaftliche Entwicklung vor und nach der Vereinigung, Wiesbaden, 3. Aufl.
- Glatzer, Wolfgang/Zapf, Wolfgang (1984): Lebensqualität in der Bundesrepublik. Objektive Lebensbedingungen und subjektives Wohlbefinden. Frankfurt/New York.
- Glatzer, Wolfgang (2002): Armut und Reichtum – eine sozialstrukturelle Herausforderung. In: Glatzer, Wolfgang/Habich Roland/Mayer Karl Ulrich (2002): Sozialer Wandel und gesellschaftliche Dauerbeobachtung. Opladen
- Glatzer, Wolfgang (2002) (ed.): Rich and Poor. Disparities, Perceptions, Concomitants, Dordrecht.
- Glatzer, Wolfgang (2005): Lebenszufriedenheit und Lebensqualität, in Frey, Dieter/Lutz von Rosenstiel/Hoyos, Graf Carl (Hrsg.) (2005): Wirtschaftspsychologie, Weinheim/Basel.
- Häder, Michael (2006): Empirische Sozialforschung. Eine Einführung, Wiesbaden.
- Hartmann, Michael (1996): Topmanager. Die Rekrutierung einer Elite, Frankfurt am Main/New York.

- Hartmann, Michael (2002): Der Mythos von den Leistungseliten. Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft, Frankfurt am Main/New York.
- Haubl, Rolf (2001): Neidisch sind immer nur die anderen. Über die Unfähigkeit zufrieden zu sein, München.
- Hauser, Richard/Becker, Irene (2005): Verteilung der Einkommen 1999 – 2003, Bonn.
- Hauser, Richard/Stein, Holger (2001): Die Vermögensverteilung im vereinigten Deutschland, Frankfurt am Main/New York.
- Hirschman, Albert O. (1974): Abwanderung und Widerspruch. Tübingen.
- Hradil, Stefan (2001): Soziale Ungleichheit in Deutschland, Opladen, 8. Aufl.
- Huster, Ernst-Ulrich (1997): Enttabuisierung der sozialen Distanz: Reichtum in Deutschland, in: Huster, Ernst-Ulrich, (Hrsg.), Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung, Frankfurt am Main, S. 7-34.
- Huster, Ernst-Ulrich/Eißel, Dieter (2000): Reichtumsgrenzen für empirische Analysen der Vermögensverteilung. Instrumente für den staatlichen Umgang mit großen Vermögen, ökonomische, soziologische und ethische Beurteilung großer Vermögen, Berlin.
- Imbusch, Peter (2003): Reichtum als Lebensstil – Zur Soziologie der sozialen Distanz, in: Ernst-Ulrich Huster/Fritz Rüdiger Volz (Hrsg.), Theorien des Reichtums, Münster, S. 213-248.
- Imbusch, Peter (2003): Konjunkturen, Probleme und Desiderata sozialwissenschaftlicher Elitenforschung, in: Stefan Hradil/Peter Imbusch (Hrsg.), Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen, Opladen, S. 11-32.
- Kellermann, Paul (Hrsg.): Geld und Gesellschaft. Interdisziplinäre Perspektiven, Wiesbaden.
- Kluegel, J. R./Smith, E. R. (1986): Beliefs about Inequality, New York.
- Krais, Beate (2003): Begriffliche und theoretische Zugänge zu den ‚oberen Rängen‘ der Gesellschaft, in: Stefan Hradil/Peter Imbusch (Hrsg.), Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen, Opladen, S. 35-54.
- Kohli, Martin (2006): Alt – Jung, in: Stephan Lessenich/Frank Nullmeier (Hrsg.), Deutschland eine gespaltene Gesellschaft, Frankfurt am Main.
- Kromrey, Helmut (2002): Empirische Sozialforschung, Frankfurt am Main.
- Kroemmelbein, Silvia/Bieräugel, Roland/Nüchter, Oliver/Glatzer, Wolfgang/Schmid, Alfons (2007): Einstellungen zum Sozialstaat. Opladen.
- Kreidl, Martin (2000): Perceptions of Poverty and Wealth in Western and Post-Communist Countries, in: Social Justice Research, Vol. 13, No. 2, S. 151-176.
- Krupp, Hans-Jürgen/Glatzer, Wolfgang (1978): Umverteilung im Sozialstaat. Frankfurt/New York
- Krysmanski, Hans Jürgen (2006): Hirten und Wölfe. Wie Geld- und Machteliten sich die Welt aneignen oder: Einladung zum Power Structure Research, Münster.
- Macpherson, Crawford P. (1990): Die politische Theorie des Besitzindividualismus, Frankfurt am Main.

- Mayer, Karl-Ulrich (1975): Ungleichheit und Mobilität im sozialen Bewusstsein. Untersuchungen zur Definition der Mobilitätssituation, Opladen.
- Merton, Robert K. (1957): *Social Theory and Social Structure*. London.
- Michel, Boris (2005): *Stadt und Gouvernamentalität*, Münster.
- Mühleck, Kai (2003): Stabilität von Einstellungen. Gerechtigkeitsideologien im ISJP-Panel 200-2002, Arbeitsbericht Nr. 97, Humboldt-Universität, Berlin, www.isjp.de.
- Müller, Hans-Peter (2004): Soziale Ungleichheit und Ressentiment, in: *Merkur. Deutsche Zeitschrift für europäisches Denken*, 58. JG. H. 7, S. 885-894.
- Noll, Heinz-Herbert (1997): *Sozialberichterstattung in Deutschland*, Weinheim und München.
- Noll, Heinz-Herbert/Christoph, Bernhard (2004): Akzeptanz und Legitimität sozialer Ungleichheit – Zum Wandel von Einstellungen in West- und Ostdeutschland, in: Rüdiger Schmitt-Beck/Martina Wasmer/Achim Koch (Hrsg.): *Sozialer und politischer Wandel in Deutschland. Analysen mit ALLBUS-Daten aus zwei Jahrzehnten*, Wiesbaden, S. 97-125.
- Nüchter, Oliver/ Bieräugel, Roland/ Schipperges, Florian/ Glatzer, Wolfgang/ Schmid, Alfons (2008): *Einstellungen zum Sozialstaat II. Akzeptanz der sozialen Sicherung und der Reform der Renten- und Pflegeversicherung 2006*, Opladen & Farmington Hills.
- Nullmeier, Frank (2004): Gerechtigkeitsziele des bundesdeutschen Sozialstaats, in: Montada, Leo (Hrsg.): *Beschäftigungspolitik zwischen Effizienz und Gerechtigkeit*. Frankfurt am Main.
- Nussbaum, Martha/Sen, Amartya (2002). *The Quality of Life*, Oxford University Press.
- Pappi, Franz Urban (1992): Konfliktlinien, in: Schmidt, Manfred G. (Hrsg.): *Lexikon der Politik*. Bd. 3, München.
- Phillips, Kein (2003): *Die amerikanische Geldaristokratie*, Frankfurt am Main.
- Rügemer, Werner (2003). *Arm und Reich*, 2. Aufl., Bielefeld.
- Sandberger, Johann-Ulrich (1994): Soziale Legitimation versus Delegitimation – Zur Struktur und Verteilung von Orientierungen gegenüber sozialer Ungleichheit, in: Hansgert Peisert / Wolfgang Zapf (Hg.): *Gesellschaft, Demokratie und Lebenschancen*. Festschrift für Ralf Dahrendorf, Stuttgart, S. 355-367.
- Scitovsky, Tibor (1989): *Psychologie des Wohlstandes. Die Bedürfnisse des Menschen und die Bedürfnisse des Verbrauchers*, Frankfurt am Main.
- Schoeck, Helmut (1966): *Der Neid*. Freiburg im Breisgau.
- Schultze, Rainer-Olaf/Zinterer, Tanja (2002): Konfliktlinien, in: Greiffenhagen, Martin/Greiffenhagen, Sylvia (Hrsg.): *Handwörterbuch zur politischen Kultur der Bundesrepublik Deutschland*. Wiesbaden.
- Schütz, Alfred (1932/2004): Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie, in : Ders.: *Werksausgabe Bd. II*, herausgegeben von Martin Endreß und Joachim Renn, Konstanz.

- Schulze Gerhard (1994): Das Projekt des schönen Lebens. Zur soziologischen Diagnose der modernen Gesellschaft, in: Alfred Bellebaum/Klaus Barheier (Hrsg.): Lebensqualität, Opladen, S. 13-36,
- Schulze, Gerhard (1997): Soziologie des Wohlstands, in: Huster, Ernst-Ulrich, (Hrsg.), Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung, Frankfurt am Main, S. 262-285.
- Schulze, Gerhard (2005): Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart, 2. Aufl., Frankfurt am Main/New York.
- Schulze, Gerhard (2006): Die Sünde. Das schöne Leben und seine Feinde, München.
- Sen, Amartya (2002): Ökonomie für den Menschen. Wege zur Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, München.
- Simmel, Georg (1989): Philosophie des Geldes, in: Ders.: Gesamtausgabe, hrsg. von Otthein Rammstedt, Frankfurt am Main.
- Simmel, Georg (1992): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung, GA, Bd. II, Frankfurt am Main.
- Spellerberg, Annette (1996): Soziale Differenzierung durch Lebensstile. Eine empirische Untersuchung zu Lebensqualität in West- und Ostdeutschland, Berlin.
- Thönnies (2006). Grußwort in: Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung. Experten-Workshop am 29. November 2006, Berlin.
- Ullrich, Carsten G. (2005): Soziologie des Wohlfahrtsstaates, Frankfurt am Main/New York.
- Veblen, Thorstein (2007): Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen. Frankfurt am Main.
- Volkert, Jürgen (2005): Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen. Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung, Wiesbaden.
- Volkert, Jürgen/Arndt, Christian/Dann, Sabine/Kleimann, Rolf/Strotmann, Harald (2006): Das Konzept der Verwirklichungschancen (A.Sen). Empirische Operationalisierung im Rahmen der Armuts- und Reichtungsmessung, Berlin.
- Volz, Franz Rüdiger (2002): „Vermögen“ – vorbereitende Thesen zu einer anthropologischen Theorie des Reichtums, in: Ernst-Ulrich Huster/Fritz Rüdiger Volz (Hrsg.), Theorien des Reichtums, Münster, S.15-30.
- Wegener, Bernd (1992): Gerechtigkeitsforschung und Legitimationsnormen, in: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 21, Nr. 4, S. 269-283.
- Wegener, Bernd (1999): Belohnungs- und Prinzipiengerechtigkeit: Die zwei Welten der empirischen Gerechtigkeitsforschung, in Ulrich Druwe / Volker Kunz: Politische Gerechtigkeit, Opladen.