



Vom Tellerwäscher zum Millionär?

## **RECHT AUF AUFSTIEG**

Michael Neumann / Holger Schäfer /  
Jörg Schmidt

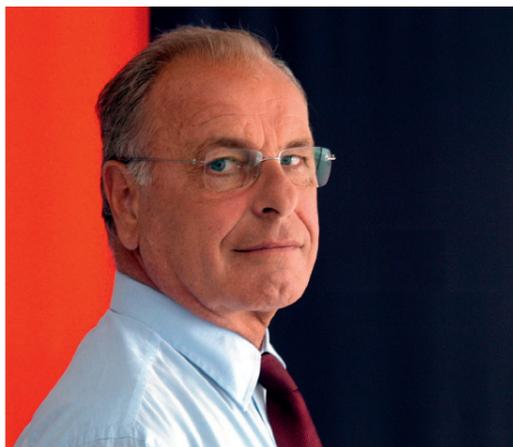
Vom Tellerwäscher zum Millionär?

# RECHT AUF AUFSTIEG

Michael Neumann / Holger Schäfer /  
Jörg Schmidt

Vorwort	2
1 Die Bedeutung des sozialen Aufstiegs	4
2 Sozialer Aufstieg: eigene Leistung oder reines Glück?	6
3 Aufstiegschancen im internationalen Vergleich	11
4 Auf- und Abstieg in Deutschland	13
5 Fazit und Empfehlungen	18
Literatur	20
Die Autoren	

## Vorwort



Gerechtigkeit ist das Bindemittel unseres Gemeinwesens. Denn sie sorgt für den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Der bei vielen aufkeimende Zweifel an der Sozialen Marktwirtschaft kostet uns hingegen Elan, Kreativität und Zuversicht. Diese Eigenschaften benötigen wir in Zeiten der Wirtschafts- und Finanzkrise aber mehr denn je. Umso wichtiger ist es daher, einen breiten und zielorientierten Diskurs zu führen. Eine solche Debatte soll nicht nur dazu anregen, über die Basis unserer gesellschaftlichen Entwicklung nachzudenken. Vielmehr muss es darum gehen, gemeinsam Perspektiven zu entwickeln, die uns zum Handeln und zur Veränderung ermutigen.

Im Rahmen seines Themenschwerpunkts „Gerechtigkeit“ setzt sich das Roman Herzog Institut daher zusammen mit Experten aus unterschiedlichen wissenschaftlichen Disziplinen mit der Frage auseinander, wie wir in Zukunft für mehr Gerechtigkeit sorgen können. Dabei darf man Gerechtigkeit nicht mit materieller Gleichheit verwechseln. Materielle Gleichheit ist in einer Marktwirtschaft weder sinnvoll noch wünschenswert. Denn sie schränkt die

Bereitschaft zu Eigeninitiative und Leistung ein und verbaut damit den Weg zu mehr Wohlstand für alle. Stattdessen sind die Startchancen für alle zu verbessern. Die Zukunftsperspektiven jedes oder jeder Einzelnen hängen nämlich nicht nur von den individuellen Fähigkeiten und der eigenen Motivation ab, sondern auch ganz erheblich von den Regeln, die eine Gesellschaft sich gibt. So besteht ein wesentliches Merkmal der Chancengerechtigkeit darin, auch jedem die Möglichkeit zu bieten, aus eigener Kraft sozial aufzusteigen.

Ein Blick auf Deutschland zeigt, dass die Menschen hierzulande vom Sozialstaat erwarten, Verteilungsgerechtigkeit herzustellen. Der Vergleich mit den USA macht dagegen deutlich, dass die Bürgerinnen und Bürger dort erheblich weniger Wert auf einen gut ausgebauten Sozialstaat legen. Dafür heißt es oft, in den USA könne man schneller beruflich und finanziell als im „alten“ Europa aufsteigen. Bevölkerungsumfragen in den USA und Deutschland bestätigen dies: Im Gegensatz zu den Amerikanern glauben die Deutschen nicht so recht an den Aufstieg aus eigener Kraft.

Es ist Zeit, mit diesem Irrtum aufzuräumen. Die vorliegende RHI-Diskussion zeigt, dass sich – entgegen der weit verbreiteten Meinung der Deutschen – Leistung sehr wohl lohnt. Die soziale Mobilität zwischen den Einkommensschichten in Deutschland steht jener in den USA in nichts nach. Vor allem Erwerbsarbeit, Bildung und der Mut zu unternehmerischem Handeln werden hierzulande belohnt. Gleichwohl dürfen die Schattenseiten nicht verschwiegen werden: So haben es zum Beispiel Alleinerziehende in unseren Breitengraden besonders schwer, ihre

materielle Situation zu verbessern. Denn fehlende und unflexible Möglichkeiten der Kinderbetreuung schränken für sie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ein. Damit sinken wiederum ihre Aufstiegsmöglichkeiten.

Dennoch sollten wir die Chancen, die unsere Soziale Marktwirtschaft bietet, nicht kleinreden. Vielmehr gilt es, die vielen Gelegenheiten zur Verbesserung unserer Situation am Schopfe zu packen. Hierfür wünsche ich uns allen den erforderlichen Mut!

Randolf Rodenstock  
Vorstandsvorsitzender  
des Roman Herzog Instituts e. V.

## Die Bedeutung des sozialen Aufstiegs

Sozialer Aufstieg ist der Wechsel in eine höhere Bevölkerungsschicht – und der Weg führt meist über eine bessere Bildung zu mehr materiellem Wohlstand. Weil sich der eigene gesellschaftliche Status im Vergleich zu anderen ändert, bedeutet sozialer Aufstieg aber auch mehr Ansehen und Anerkennung. Das Streben nach Ansehen und Anerkennung ist ein zentrales menschliches Bedürfnis. So schrieb der Ökonom Adam Smith bereits im 18. Jahrhundert, dass wohl kaum jemals im Leben eines Menschen der Zustand erreicht sein werde, „in dem jemand mit seiner Lage so uneingeschränkt und vollkommen zufrieden ist, dass er sich nicht wünscht, sie irgendwie zu ändern oder zu verbessern“ (Smith, 1974 [1776]).

Um die soziologische Idee des Strebens nach persönlichem Status in die Terminologie der Ökonomie einzuführen, wurde 1980 das Konzept der Positionsgüter entwickelt. Status oder Statusgüter stellen dann Positionsgüter dar, wenn sie für den Betroffenen einen Nutzen haben, der über das Materielle hinausgeht. Eine wichtige Eigenschaft dieser Güter ist, dass sie sich nicht beliebig vermehren lassen, ohne an Wert zu verlieren (Hirsch, 1980). Werden zum Beispiel für die Stelle eines Abteilungsleiters mehrere gleichrangige Posten geschaffen, büßt die Position an Wert ein – sie ist mit weniger Kompetenzen ausgestattet und deshalb auch mit einem geringeren Status verbunden.



Positionsgüter sind nicht allein abhängig vom eigenen Einkommen. Für die meisten Menschen stellt der Rang auf der Einkommensleiter jedoch ein wertvolles Positionsgut dar. Dabei geht es um die Position im Vergleich zu anderen – und nicht um die absolute Einkommenshöhe.

In einigen Studien konnten die zugrunde liegenden zentralen Anreizstrukturen bereits nachgewiesen werden. So gelang es beispielsweise zu zeigen, dass Status einen Eigenwert hat: Die Teilnehmer eines Experiments waren bereit, einen bestimmten Teil ihres Einkommens gegen einen höheren Status einzutauschen (Huberman et al., 2001). Andererseits konnte nachgewiesen werden, dass die Probanden ihrem eigenen Einkommen einen umso höheren Wert beziehungsweise Nutzen zuordnen, je kleiner die Zahl jener Personen ist, die mehr verdienen (Brown et al., 2005). Auch in der Makrosoziologie, die den Prozess des Auf- und Abstiegs unter dem Stichwort vertikale soziale Mobilität diskutiert, wird auf die Bedeutung der relativen Position abgestellt: Ein Aufstieg ist aus Sicht des Einzelnen weniger wert, wenn der Aufstieg gleichzeitig einer größeren Gruppe gelingt (Collins, 1979).

In einer liberalen und leistungsgerechten Gesellschaft wird Status erworben, nicht vererbt. Wie durchlässig die Grenzen zwischen den einzelnen sozialen Schichten sind, lässt sich lediglich empirisch beantworten. Als vorbildlich gelten gemeinhin die Vereinigten Staaten von Amerika. Dort ist es angeblich am besten möglich, aus eigener Kraft „vom Tellerwäscher zum Millionär“ aufzusteigen. Zwar wird auch den Deutschen ein Sinn für Arbeit und Fleiß nachgesagt, doch in der Bundesrepublik verbindet man diese Werte nicht zwingend mit sozialem Aufstieg: Nur 31 Prozent der Bundesbürger sehen darin etwas Erstrebenswertes, fand eine Umfrage des Allensbach-Instituts im Jahr 2008 heraus – Selbstbestimmtheit (64 Prozent) und soziale Gerechtigkeit (65 Prozent) werden mehr als doppelt so oft genannt. Auch Erfolg im Beruf (53 Prozent) und eine gute Bildung (58 Prozent) sind für die Bundesbürger wichtigere Lebensziele als der soziale Aufstieg.

## Chancen versus Leistung

Tabelle 1

Von den Personen, die ihre Aufstiegschancen im Vergleich zur eigenen Leistung für nicht angemessen halten, empfinden so viel Prozent folgenden Grad der Belastung

Grad der Belastung	Bildungsabschluss					Insgesamt
	Kein Abschluss	Lehre, Berufsausbildung, Beamtenausbildung	Fachschul-, Meisterausbildung	Fachhochschule	Universität	
Gar nicht	31	23	24	20	21	24
Mäßig	44	52	51	54	49	51
Stark	21	20	20	23	28	21
Sehr stark	5	5	4	4	3	4

Quellen: Sozio-ökonomisches Panel (SOEP); IW Köln

Woran liegt die geringe Präferenz für sozialen Aufstieg in Deutschland? Zum einen könnte es sein, dass Aufstieg in der wahrgenommenen sozialen Hierarchie als unwichtig erscheint. Zum anderen kann die Geringerschätzung aber auch daraus resultieren, dass die Bundesbürger glauben, ihre Aufstiegschancen kaum beeinflussen zu können – und wer nicht an seine Chance glaubt, der strebt auch nicht nach Höherem. Fehlende Aufstiegschancen können das friedliche Zusammenleben einer Gesellschaft gefährden.

*„Wenn ... der soziale Aufstieg in unserem System nicht mehr funktioniert, dann ist nicht nur etwas am System faul, sondern es gefährdet das System selbst.“*

*(Roman Herzog, Festvortrag bei der Friedrich-August-von-Hayek-Stiftung, Freiburg 2005)*

Nur ein Fünftel der Bundesbürger ist der Meinung, dass es ihnen in fünf bis zehn Jahren besser gehen wird als heute, so eine weitere Umfrage des Allensbach-Instituts aus dem Jahr 2008. Und fast die Hälfte geht davon aus, dass ihre wirtschaftliche Situation in etwa gleich bleiben wird. Dies kann vor allem damit zusammenhängen, dass viele glauben, die eigene Leistung würde sich gar nicht oder zumindest nicht in angemessener Weise auszahlen.

Mit den Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) aus der Welle des Jahres 2006 lässt sich zeigen, dass immerhin knapp 40 Prozent der Befragten behaupten, ihre persönlichen Chancen auf ein berufliches Fortkommen stünden nicht in einem angemessenen Verhältnis zu ihren erbrachten Leistungen. Schaut man sich diese Gruppe genauer an, dann fällt auf, dass nur knapp ein Viertel dieser Personen sagt, sie erleide keine Belastung durch dieses Missverhältnis, während immerhin gut drei Viertel mäßige bis sehr starke Belastungen empfinden – und zwar unabhängig davon, ob sie zu den Geringqualifizierten oder den Hochschulabsolventen zählen (Tabelle 1).

Wenn in großen Teilen der Gesellschaft der Eindruck vorherrscht, eigene Leistung und berufliches Fortkommen hätten kaum etwas miteinander zu tun, dann hat das Konsequenzen: Weil der Einzelne in einem solchen gesellschaftlichen Umfeld für sich nur geringe Aufstiegschancen sieht, räumt er diesem Ziel keine hohe Priorität ein, um nicht ständig enttäuscht zu werden. Dies bedeutet jedoch nicht, dass der oder die Betroffene keinen hohen Nutzen aus einem sozialen Aufstieg ziehen würde, sondern nur, dass er oder sie bereits resigniert hat.

KAPITEL 2

### Sozialer Aufstieg: eigene Leistung oder reines Glück?

Was braucht man, um Erfolg zu haben? Diese Frage wurde im Rahmen des World Values Survey in 53 Ländern gestellt (siehe Kasten). Vergleicht man die Antworten der Bundesbürger mit denen der US-Amerikaner – die USA gelten ja gemeinhin als „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ –, dann fällt der Mentalitätsunterschied zwischen diesen beiden Ländern auf: Nur 50 Prozent der Deutschen halten Erfolg für das Ergebnis harter Arbeit, in den USA sind es 63 Prozent. Umgekehrt glauben 26 Prozent der Deutschen, aber nur 14 Prozent der US-Amerikaner, dass Erfolg in erster Linie eine Sache des Glücks und der richtigen Beziehungen („Vitamin B“) ist (Tabelle 2).

Im Gegensatz zu den USA wird der soziale Aufstieg in Deutschland also eher als zufällig und damit als (leistungs-)ungerecht wahrgenommen. Das wirft zwei Grundsatzfragen auf: Womit hängt die relativ große gefühlte Ungerechtigkeit in der Bundesrepublik zusammen? In welchen Ländern ist dieses Gefühl weniger stark ausgeprägt und was machen diese Länder anders?

Zwei Vermutungen drängen sich auf: Zum einen könnte das Gefühl, dass es nicht aufwärtsgeht, eine Frage der Mentalität sein. Dies würde unterstellen, dass die Deutschen ihre Chancen pessimistischer beurteilen als etwa die Amerikaner. Solche Unterschiede können kulturell bedingt sein, und sie spielen eine nicht unerhebliche Rolle bei der Beurteilung der Aufstiegschancen. Soziologische Studien zeigen den Einfluss von kulturellen Gegebenheiten auf gesell-

Quellen des Erfolgs im internationalen Vergleich

Tabelle 2

Land	Anzahl der Befragten	Befragungsjahr	Erfolg resultiert aus ...			Mittelwert auf einer Skala von 1–10
			... harter Arbeit*	... Glück, Beziehungen und Arbeit*	... Glück und Beziehungen*	
Finnland	1.011	2005	74,0	14,2	11,9	3,1
USA	1.210	2006	62,6	23,8	13,7	3,7
Kanada	2.142	2006	61,5	19,9	18,8	4,0
Spanien	1.175	2007	56,8	28,1	15,2	4,2
Vereinigtes Königreich	1.034	2006	52,4	21,7	25,9	4,5
Schweden	991	2006	52,3	26,4	21,3	4,5
<b>Deutschland</b>	<b>2.007</b>	<b>2006</b>	<b>50,2</b>	<b>23,5</b>	<b>26,2</b>	<b>4,8</b>
Niederlande	1.024	2006	44,6	27,5	28,0	4,9
Japan	1.055	2005	39,4	34,4	26,1	5,0
Schweiz	1.231	2007	42,1	22,2	35,7	5,3
Frankreich	998	2006	36,9	27,8	35,1	5,3
Italien	976	2005	36,0	30,1	33,8	5,3
Polen	950	2005	32,2	23,9	43,9	5,7

\* Antworten in Prozent  
Quelle: World Values Survey

#### Erfolg – harte Arbeit oder Glück gehabt?

Bei einer internationalen Untersuchung im Rahmen des World Values Survey waren die Befragten aufgefordert, auf einer Skala von 1 bis 10 anzugeben, was ihrer Meinung nach für Erfolg erforderlich sei. Dabei bedeutete die „1“, dass Erfolg – verstanden als ein besseres Leben – aus harter Arbeit resultiert (*“In the long run, hard work brings a better life.”*) und die „10“, dass Erfolg aus Glück und guten Beziehungen („Vitamin B“) folgt (*“Hard work doesn’t really bring success – it’s more a matter of luck and connections”*).

Die zehnstufige Skala lässt sich auch vereinfacht in drei Kategorien zusammenfassen: Die Antworten 1 bis 4 stehen dafür, dass „harte Arbeit“ die Ursache für Erfolg ist, die neutralen Bewertungen 5 und 6 halten eine Kombination aus „Glück, Beziehungen und Arbeit“ für nötig, und die Einstufungen 7 bis 10 repräsentieren jene Menschen, die Erfolg ausschließlich als Folge von „Glück und Beziehungen“ sehen. „Erfolg“ beziehungsweise „besseres Leben“ wurde in der Umfrage nicht näher definiert; es kann sich also um beruflichen, wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Erfolg handeln. Der Mittelwert bezieht sich auf die Originalskala von 1 bis 10 und ist ein Indikator für wahrgenommene (Leistungs-)Ungerechtigkeit von sozialem Aufstieg: Je höher der Mittelwert, desto weniger lohnt sich Leistung aus der Sicht der Befragten.

schaftliche Prozesse und deren Wahrnehmung (vgl. zum Beispiel Ingelhart, 1990; 1997). Zum zweiten hängt die Wahrnehmung der Aufstiegschancen von den Rahmenbedingungen des jeweiligen Landes ab. Sozialer Aufstieg durch eigene Leistung ist sicherlich nur möglich, wenn eine Gesellschaft dem Einzelnen die Freiheit gibt, sich wirtschaftlich so zu engagieren, wie er möchte. Wirtschaftliche Freiheit ist dafür genauso wichtig wie die Chance auf Teilhabe am



Arbeitsmarkt. Auch die Schwierigkeiten, sich selbstständig zu machen, können ein Kriterium sein, nach dem Aufstiegschancen beurteilt werden. Die Frage lautet, ob ein potenzieller Unternehmer in der Umsetzung seiner Ideen und Pläne durch viele Vorschriften behindert wird oder ob er seinen Traum schnell und unbürokratisch verwirklichen kann – so wie jene legendären Erfinder, die ihre Weltunternehmen in einer Hinterhofgarage begonnen haben.

Wie aber misst man wirtschaftliche Freiheit? Eine Möglichkeit besteht darin, das Ausmaß der Regulierungen in verschiedenen Ländern miteinander zu vergleichen. Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) hat dies mithilfe seines IW-Regulierungsindex getan, der die staatlichen Eingriffe in den Bereichen Arbeitsmarkt, Produktmärkte, Kapitalmärkte,

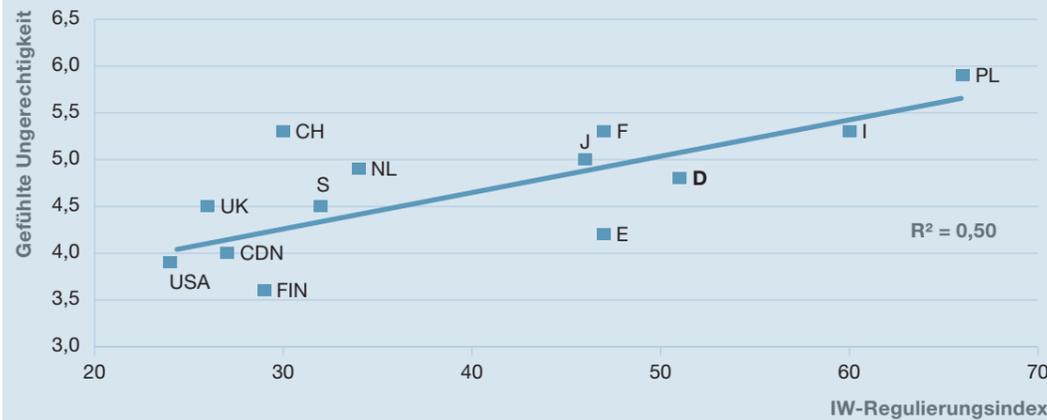
KAPITEL 2

Sozialer Aufstieg: eigene Leistung oder reines Glück?

Regulierung und gefühlte Ungerechtigkeit

Abbildung 1

Vergleich des staatlichen Regulierungsniveaus im Jahr 2005 mit der wahrgenommenen Ungerechtigkeit der Aufstiegschancen\*

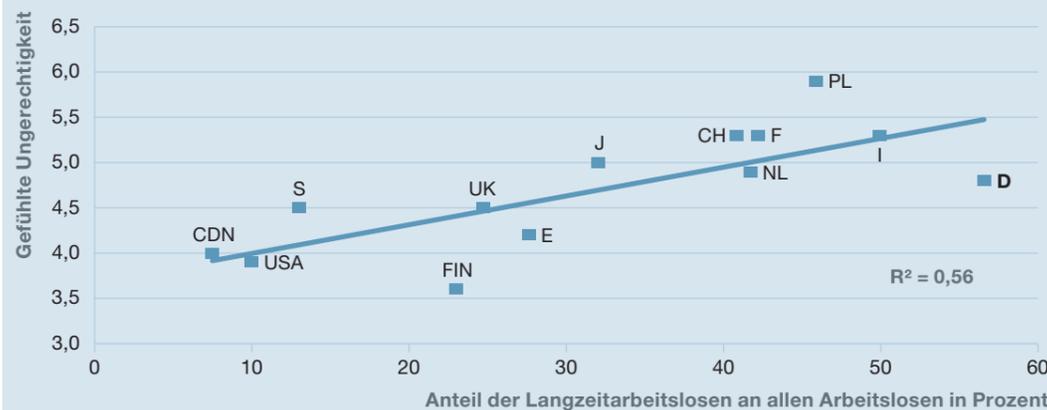


\* Umfrageergebnisse zur wahrgenommenen (Leistungs-)Ungerechtigkeit der Aufstiegschancen aus der Befragungswelle von 2005 bis 2008 (Mittelwert).  
Quellen: World Values Survey; IW Köln

Langzeitarbeitslosigkeit und gefühlte Ungerechtigkeit

Abbildung 2

Vergleich des Anteils der Langzeitarbeitslosen<sup>1</sup> in Prozent aller Arbeitslosen im Jahr 2007 mit der wahrgenommenen Ungerechtigkeit der Aufstiegschancen<sup>2</sup>



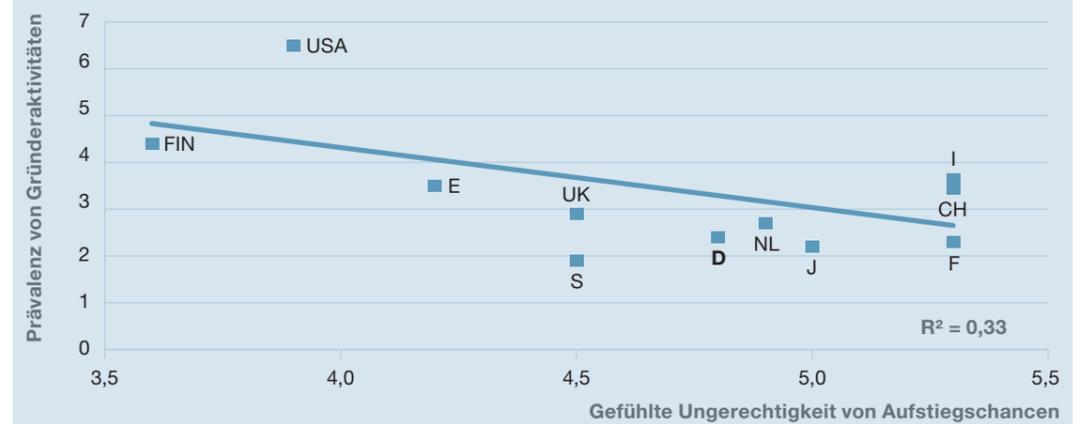
<sup>1</sup> Langzeitarbeitslose: länger als ein Jahr arbeitslos; Wert für Frankreich aus dem Jahr 2006;  
<sup>2</sup> Umfrageergebnisse zur wahrgenommenen (Leistungs-)Ungerechtigkeit der Aufstiegschancen aus der Befragungswelle von 2005 bis 2008 (Mittelwert).  
Quellen: OECD; World Values Survey; IW Köln

Bildung und Innovation bewertet. Zudem wird die Qualität staatlicher Institutionen berücksichtigt. Im Jahr 2005 hatten die USA mit einem Wert von 24 die geringste Regulierungsintensität, Polen mit 66

die höchste (Abbildung 1). Je einschränkender die staatliche Regulierung ausfällt, desto höher ist auch die gefühlte Ungerechtigkeit. Polen, Deutschland und Italien zum Beispiel sind hoch reguliert, und die

Unternehmensgründungen<sup>1</sup> und gefühlte Ungerechtigkeit<sup>2</sup> im Vergleich

Abbildung 3



<sup>1</sup> Prävalenz von Unternehmensgründungen: Anteil der Unternehmensgründer an der Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren in Prozent; Daten zur Gründeraktivität: Global Entrepreneurship Monitor 2007 (Deutschland mit dem Wert von 2008).  
<sup>2</sup> Umfrageergebnisse zur wahrgenommenen Leistungsungerechtigkeit der Aufstiegschancen aus der Befragungswelle von 2005 bis 2008 (Mittelwert).  
Quellen: Global Entrepreneurship Monitor; World Values Survey; IW Köln

Menschen in diesen Ländern halten Erfolg eher für eine Glückssache. In dem Vereinigten Königreich, den USA, Finnland und Kanada hält sich der Staat dagegen weitgehend zurück – mit dem Ergebnis, dass das Gefühl leistungsgerechter Aufstiegschancen in diesen Nationen sehr ausgeprägt ist.

Auch die Teilhabe am Arbeitsmarkt dürfte eine bedeutende Rolle für die empfundene (Leistungs-) Ungerechtigkeit spielen – darauf deutet zumindest die hohe Korrelation mit der Langzeitarbeitslosigkeit hin (Abbildung 2). Langzeitarbeitslosigkeit ist deshalb ein guter Indikator zur Messung der international unterschiedlichen Teilhabe am Arbeitsmarkt, weil für dieses Kriterium länderübergreifend vergleichbare Daten vorliegen. In Staaten wie Deutschland, Italien, Polen, den Niederlanden und der Schweiz, die alle Langzeitarbeitslosenquoten von mehr als 40 Prozent haben, sind die gefühlten Aufstiegschancen eher glücks- als leistungsabhängig. Dagegen erwecken Staaten wie die USA, Kanada und Schweden, die ihre Arbeitslosen schnell wieder auf dem Arbeitsmarkt unterbringen, in der Bevölkerung das Gefühl leistungsgerechter Aufstiegschancen.

Die besten Chancen auf einen sozialen Aufstieg haben Existenzgründer. Es wundert daher nicht, dass auch die Gründungsaktivitäten einen deutlichen Zusammenhang mit der Wahrnehmung aufweisen, inwiefern sich eigene Leistung auszahlt (Abbildung 3). Länder wie die USA, Großbritannien und Spanien zeigen hohe Gründeraktivitäten, gleichzeitig ist die empfundene Leistungsgerechtigkeit von Aufstiegsprozessen hoch. Umgekehrt ist in Frankreich und Japan, aber auch in Deutschland das Gefühl weit verbreitet, Leistung zahle sich nicht aus, folglich sind Unternehmensgründungen in diesen Ländern vergleichsweise selten.

Auch für die individuelle Entscheidung über das gewünschte Ausmaß an Umverteilung in einem Sozialstaat spielt die gefühlte Möglichkeit eines sozialen Aufstiegs eine Rolle. So haben Roland Bénabou und Efe Ok (2001) in ihrer Untersuchung der These zum „prospect of upward mobility“ gezeigt, dass größere Einkommensungleichheit nicht unbedingt zu einer höheren Umverteilung von Markteinkommen führen muss. Wie stark umverteilt werden soll, hängt vielmehr von der erwarteten sozialen Position beziehungsweise vom erwarteten Einkommen ab.

## KAPITEL 2

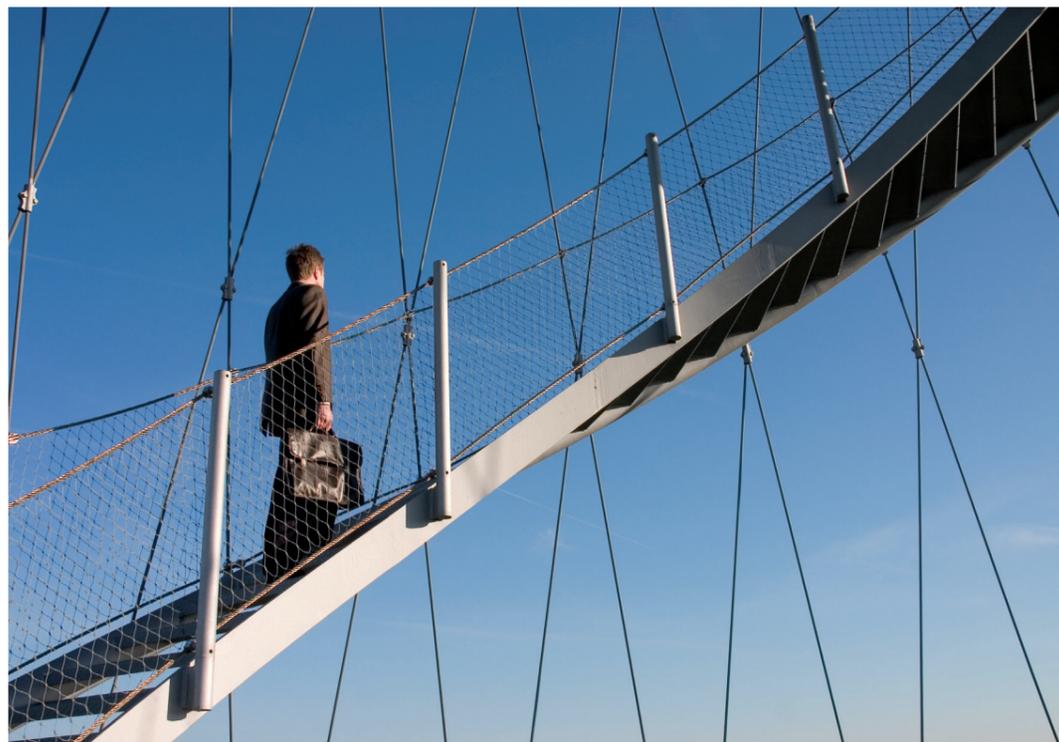
## Sozialer Aufstieg: eigene Leistung oder reines Glück?

Die Psychologie dahinter sieht so aus: Grundsätzlich erwarten alle arbeitenden Menschen, dass sie in Zukunft mehr verdienen als heute. Allerdings fällt der erwartete Zuwachs in den unteren Einkommensgruppen regelmäßig höher aus als in den oberen. Wenn höhere Einkommen aber aus Umverteilungsgründen stärker besteuert werden, müssen auch die Aufsteiger von ihrem Zugewinn mehr abgeben. Deshalb haben die unteren Einkommensgruppen – unter den genannten Voraussetzungen – kein Interesse an einer zu starken Besteuerung beziehungsweise Umverteilung.

Wie die Ökonomen Roland Bénabou und Jean Tirole (2006) darlegen, spielt dabei die Chance auf persönlichen Aufstieg eine wichtige Rolle. Glauben die Menschen – wie in Amerika – an eine gerechte Welt, in der Leistung und harte Arbeit sozialen Aufstieg nach sich ziehen, sind sie in der Regel weniger geneigt, nicht so erfolgreiche Menschen

an ihrem Erfolg teilhaben zu lassen. Man ist seines eigenen Glückes Schmied und wünscht sich so wenig Umverteilung wie möglich. Ist diese Wahrnehmung bei vielen Menschen verbreitet, setzt sich ein Arrangement mit geringerem Umverteilungsniveau in der Gesellschaft durch. Daraus resultiert eine Spirale: Für den Einzelnen wird es umso wichtiger, sich aus eigener Kraft Wohlstand zu verschaffen. Dies wiederum beeinflusst die Wahrnehmung der Aufstiegsmöglichkeiten: Die politische Unterstützung für generöse staatliche Umverteilung nimmt ab.

Ganz anders dagegen in Deutschland: Hier zweifeln weniger erfolgreiche Menschen eher an der Aufstiegschance. Die Folge ist eine politische Stimmung, die zur Herstellung von Gerechtigkeit mehr Umverteilung favorisiert – das wiederum beeinflusst die Chancen eines Aufstiegs aus eigener Kraft negativ, da hinzuverdientes Einkommen in höherem Maße sozialisiert wird.



## KAPITEL 3

## Aufstiegschancen im internationalen Vergleich

Aufstiegschancen empirisch zu vergleichen, ist nicht ganz einfach: Erstens gibt es vielfach keine Längsschnittdaten, mit denen die Entwicklung einzelner Personen verfolgt werden kann. Zweitens sind die jeweiligen nationalen Datenquellen zumeist nicht miteinander vergleichbar, weil unterschiedliche Zeiträume betrachtet werden. Und drittens sind die vorliegenden Daten recht alt – so muss selbst die hier betrachtete OECD-Studie aus dem Jahr 2008 auf Daten aus den Jahren 1999 bis 2001 zurückgreifen (siehe Kasten). Wie lässt sich trotzdem quantitativ bestimmen, wie groß die Aufstiegschancen in Deutschland sind und inwieweit sie sich von denen in anderen Ländern unterscheiden? Bénabou und Tirole (2006) weisen darauf hin, dass die individuellen Chancen auf sozialen Aufstieg in den USA nicht anders sind als in Europa – lediglich die Wahrnehmung dieser Chance sei unterschiedlich. Diese Aussage lässt sich anhand der bereits genannten OECD-Studie belegen:

■ **Einkommensmobilität insgesamt.** Im Jahr 2008 publizierte die OECD eine vergleichende Studie zur Einkommensmobilität in 17 Mitgliedsstaaten (OECD, 2008). Die Daten zeigen, dass Deutschland im Vergleich zum Durchschnitt der OECD-17-Staaten deutliche Beharrungstendenzen an den Rändern der Einkommensverteilung aufweist (Tabelle 3): Demnach konnten knapp 68 Prozent der Personen des ersten Einkommensquintils ihren Status nicht verbessern – sie gehörten sowohl 1999 als auch 2001 zur untersten Einkommensgruppe. Im Durchschnitt der OECD-17-Staaten lag der Anteil derer, die im untersten Fünftel verharrten, immerhin 1,6 Prozentpunkte niedriger als in Deutschland. Noch größer ist das Beharrungsvermögen in der obersten Einkommensgruppe: Während im OECD-Schnitt knapp 69 Prozent sowohl 1999 als auch 2001 zum fünften Quintil gehörten (also nicht abstiegen), waren es in der Bundesrepublik fast 74 Prozent.

**Wie misst man Einkommensmobilität?**

In der OECD-Studie „*Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*“ wurden die Einkommensbezieher der untersuchten Länder zunächst in jeweils fünf gleich große Gruppen (Quintile) eingeteilt, wobei das erste Quintil (Q1) die 20 Prozent der Menschen mit den niedrigsten Einkommen umfasst und das fünfte (Q5) die 20 Prozent mit den höchsten Einkommen. Dann wurde geschaut, wie viel Prozent derer, die im Jahr 1999 zu einem bestimmten Quintil gehörten, auch im Jahr 2001 zu genau dieser Einkommensgruppe zählten. Ein Beispiel: Für Deutschland gibt die OECD im zweiten Quintil den Wert 47,9 an. Das bedeutet: 47,9 Prozent der Menschen mit den zweitniedrigsten Einkommen sind von 1999 bis 2002 finanziell *nicht* auf- oder abgestiegen. Daraus ergibt sich automatisch, dass 52,1 Prozent der Menschen aus dem zweiten Quintil ihren Einkommensstatus verändert haben – sie sind entweder ins erste Quintil abgestiegen oder ins dritte, vierte oder fünfte aufgestiegen.

■ **Einkommensmobilität von Personen mit geringem Einkommen.** Aus dem Blickwinkel der Gerechtigkeit geht es vor allem um die Aufstiegschancen von Niedrigeinkommensbezieher. Die OECD hat für den Zeitraum 1999 bis 2001 auch untersucht, wie groß die Einkommensmobilität in Bezug auf das Thema Armut ist. Für Deutschland kam dabei heraus, dass durchschnittlich rund 40 Prozent der armen Bevölkerung (mit weniger als 50 Prozent des Medianeinkommens) im Folgejahr nicht mehr in Armut lebten. Umgekehrt wurden knapp 3 Prozent der nicht armen Bevölkerung im Folgejahr arm. Im internationalen Vergleich schneidet Deutschland damit relativ gut ab: Im OECD-17-Durchschnitt liegen die entsprechenden Werte bei 39 Prozent beziehungsweise 4,5 Prozent (OECD, 2008).

Mobilität der Einkommensgruppen

Tabelle 3

So viel Prozent der Einkommensbezieher in einem OECD-Land gehörten sowohl 1999 als auch 2001 zu ein und demselben Quintil.<sup>1</sup> Lesebeispiel: In Spanien zählten 59,6 Prozent der Einkommensbezieher sowohl im Jahr 1999 als auch im Jahr 2001 zum ersten Quintil (Q1)

	Einkommensquintil <sup>2</sup>				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
Spanien	59,6	41,7	38,4	40,3	70,0
Dänemark	60,5	43,2	38,8	37,7	62,4
Australien	62,5	46,7	40,0	43,5	61,1
Vereinigtes Königreich	62,5	44,9	40,9	45,0	65,9
Niederlande	62,6	48,4	46,4	50,6	72,6
Griechenland	64,9	43,4	40,4	47,6	69,1
Belgien	65,5	43,1	46,4	43,0	60,3
OECD-17	66,0	47,8	44,6	47,1	68,8
Irland	66,5	41,1	39,9	36,8	62,7
USA	66,6	43,1	41,0	44,5	66,5
Italien	66,9	52,4	45,6	49,7	70,2
Österreich	67,2	52,4	49,6	50,1	70,9
Deutschland	67,6	47,9	46,3	55,0	73,6
Frankreich	67,6	50,5	45,7	50,9	73,7
Portugal	68,2	48,6	47,8	55,2	75,8
Kanada	69,5	52,2	47,3	50,9	71,8
Finnland	71,9	58,1	51,3	49,3	71,0
Luxemburg	72,4	54,2	52,5	50,7	71,6
Minimum	59,6	41,1	38,4	36,8	60,3
Maximum	72,4	58,1	52,5	55,2	75,8

<sup>1</sup> Teilweise abweichende Jahre für Nicht-EU-Staaten;

<sup>2</sup> Aufsteigend geordnet nach der Höhe des Äquivalenzeinkommens. Die jährlich verfügbaren Haushaltseinkommen wurden äquivalenzgewichtet. Dabei werden den Mitgliedern eines Haushalts bestimmte Gewichte zugeordnet, um den jeweils unterschiedlichen Verbrauchsstrukturen der Haushalte Rechnung zu tragen.

Quellen: OECD; IW Köln

Die Daten zeigen, dass sich Deutschland in Sachen Einkommensmobilität im internationalen Rahmen bewegt. Entgegen der landläufigen Meinung sind die Aufstiegschancen nicht einmal in den USA wesentlich höher. Dies gilt vor allem für das unterste Fünftel

der Einkommensbezieher: Sowohl in Deutschland als auch in den Vereinigten Staaten schaffen jeweils rund ein Drittel der Menschen aus der untersten Einkommensschicht den sozialen Aufstieg.

Auf- und Abstieg in Deutschland

Ähnlich wie die OECD-Studie im vorherigen Kapitel lassen sich auf Basis des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) Auf- und Abstiegsprozesse identifizieren, indem man den Einkommensstatus einer Person zu zwei verschiedenen Zeitpunkten miteinander vergleicht – in diesem Fall handelt es sich um die Jahre 1995 und 2007. Der zentrale Befund dieser Gegenüberstellung ist, dass 45 Prozent der Personen aus der untersten Schicht auch zwölf Jahre später noch dort verharrten (Tabelle 4). Das heißt im Umkehrschluss: Mehr als die Hälfte, nämlich 55 Prozent, schafften einen Aufstieg, die meisten davon allerdings nur in die beiden nächsthöheren Einkommensgruppen. Lediglich 5 Prozent konnten in die höchste Einkommensschicht aufsteigen. Umgekehrt blieben die Personen aus der obersten Schicht ebenfalls rund zur Hälfte unter sich. Die meisten von denen, die innerhalb von zwölf Jahren abstiegen, fielen lediglich in die nächste Schicht, nur 5 Prozent fanden sich ganz unten wieder.

Wenig überraschend ist, dass die Mobilität stark von der Länge des Beobachtungszeitraums abhängt. So reduziert sich die Aufsteigerquote im untersten Einkommensfünftel von 55 Prozent im Zwölfjahreszeitraum 1995 bis 2007 über 37 Prozent im Vierjahreszeitraum 2003 bis 2007 auf 27 Prozent im Einjahreszeitraum 2006 bis 2007. Über alle fünf Quintile hinweg ist jeder Dritte in den letzten zwölf Jahren aufgestiegen. Lässt man jene Personen außen vor, die 1995 im obersten Quintil waren und deshalb definitionsgemäß nicht mehr aufsteigen konnten, so findet man 41 Prozent Aufsteiger. Damit ist die tatsächliche (historisch gemessene) Aufwärtsmobilität erheblich höher als die wahrgenommene Chance auf einen Aufstieg – laut Umfrage des Allensbach-Instituts glaubt nur jeder fünfte Bundesbürger daran, innerhalb der nächsten zehn Jahre aufzusteigen.

Problematisch erscheint, dass sich die Mobilität der untersten Einkommensschicht in den letzten Jahren

Die Datenbasis:

Das Sozio-ökonomische Panel (SOEP)

Das SOEP ist eine jährliche Haushaltsbefragung, die bereits seit 25 Jahren läuft und an der derzeit knapp 24.000 Personen aus rund 12.000 Haushalten teilnehmen. Ein Panel zeichnet sich dadurch aus, dass stets dieselben Personen gefragt werden – deshalb erlaubt es Längsschnittanalysen sowie eine Verknüpfung von personen- und haushaltsbezogenen Informationen. Da Befragte beispielsweise durch Krankheit oder Tod ausscheiden, kommen in unregelmäßigen Abständen neue Teilnehmer hinzu.

Grundlage der Mobilitätsanalyse ist das monatliche Haushaltsnettoeinkommen, das in ein personenbezogenes, sogenanntes Nettoäquivalenzeinkommen umgerechnet wird. Dies geschieht mithilfe des Äquivalenzgewichts, das sich nach der Formel  $(E + 0,7 \cdot K)^{0,7}$  errechnet, wobei E für die Zahl der Erwachsenen und K für die Zahl der Kinder steht. Ein Haushalt mit einem Erwachsenen hat also ein Gewicht von 1, ein Zwei-Personen-Erwachsenenhaushalt kommt auf 1,62. Haben beide Haushalte ein Nettoeinkommen von zum Beispiel 2.000 Euro, erreicht der Ein-Personen-Haushalt ein Nettoäquivalenzeinkommen von 2.000 Euro und die beiden Erwachsenen im Zwei-Personen-Haushalt jeweils 1.235 Euro  $(2.000 / 1,62)$ . Die Nettoäquivalenzeinkommen werden in fünf gleich große Teile (Quintile) eingeteilt, wobei das erste Quintil die ärmste Schicht bezeichnet und das fünfte Quintil die reichste.

verringert hat. Gelang im Vierjahreszeitraum 1999 bis 2003 noch 46 Prozent der Aufstieg in höhere Schichten, waren es von 2003 bis 2007 nur noch 37 Prozent. Dieser Befund überrascht, denn im zweiten Vierjahreszeitraum wurden arbeitsmarktpolitische Reformen wie die Hartz-IV-Gesetze umgesetzt und die dadurch erhoffte Beschäftigungsmobilisie-

KAPITEL 4

Auf- und Abstieg in Deutschland

Einkommensmobilität in Deutschland

Tabelle 4

		Zugehörigkeit 2007				
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
Zugehörigkeit 1995	Q1	45	28	15	8	5
	Q2	20	29	29	13	9
	Q3	11	23	29	23	14
	Q4	8	18	21	28	25
	Q5	5	9	13	22	51

Lesebeispiel: 45 Prozent der Personen, die 1995 zum untersten Einkommensquintil (Q1) gehörten, befanden sich 2007 noch immer dort. Weitere 28 Prozent stiegen ins zweite Quintil (Q2) auf, 5 Prozent schafften sogar den Weg ins oberste Quintil (Q5).  
 Quellen: Sozio-ökonomisches Panel (SOEP); IW Köln

rung trat tatsächlich ein: Im Aufschwung 2006 bis 2008 entstanden mehr sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze als in vorangegangenen Aufschwungphasen – darunter viele, die auch Personen mit geringer Qualifikation offenstehen.

Der Rückgang der Aufwärtsmobilität hat andere Gründe, zum Beispiel den Wandel der Haushaltsstrukturen hin zu mehr Einpersonen- und Alleinerziehendenhaushalten, die in der Vierjahresperspektive unterdurchschnittliche Aufstiegschancen aufwiesen. Aufschlussreich sind vor allem die Folgen einer veränderten Haushaltszusammensetzung: Die höchsten Aufstiegsraten hatten Alleinerziehende, die sich im

Laufe des Beobachtungszeitraums mit einem Partner zu einem Paarhaushalt zusammenschlossen, sodass wenigstens ein Elternteil voll- oder teilberufstätig sein konnte (Tabelle 5). Im umgekehrten Fall, wenn sich also ein Paar mit Kind getrennt hat, kann der alleinerziehende Elternteil nur selten sein Einkommensniveau halten – mit der Folge, dass seine Aufstiegsmöglichkeiten eingeschränkt sind. Eine Differenzierung nach Geschlecht zeigt, dass Männer etwas häufiger den Aufstieg geschafft haben als Frauen – sowohl aus der untersten Schicht heraus als auch insgesamt (Abbildung 4). Der Unterschied ist allerdings nicht sehr groß. Migranten konnten sich insgesamt genauso häufig finanziell verbessern wie Einheimische.

Aufstiegsquoten nach einem Wechsel des Haushaltstyps

Tabelle 5

in Prozent

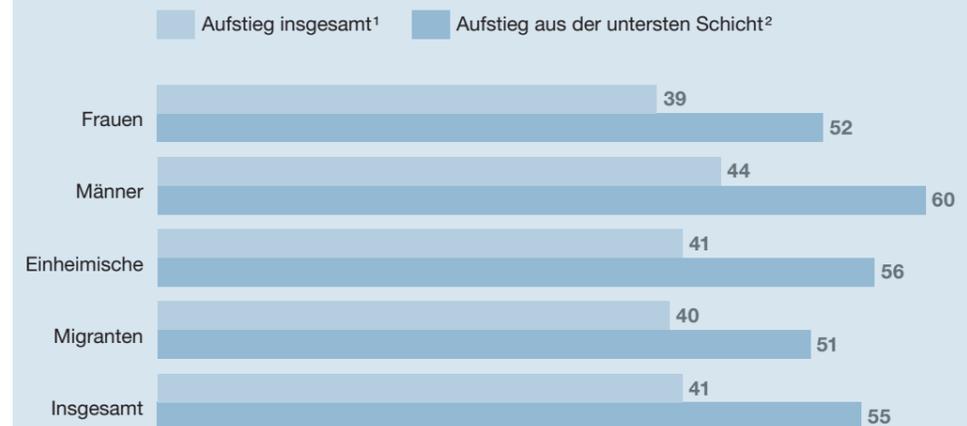
Wechsel des Haushaltstyps	Aufstieg aus der untersten Schicht <sup>1</sup>	Aufstieg insgesamt <sup>2</sup>
Vorher alleinstehend, jetzt Paar	87*	39
Vorher alleinerziehend, jetzt Paar mit Kind	73*	54
Vorher Paar ohne Kind, jetzt alleinstehend	54*	41
Vorher Paar ohne Kind, jetzt Paar mit Kind	79*	42
Vorher Paar mit Kind, jetzt alleinerziehend	50	31
Vorher Paar mit Kind, jetzt alleinstehend	67	41

<sup>1</sup> Aufstieg aus der untersten Schicht: Anteil der Personen aus der ersten Schicht, die von 1995 bis 2007 eine oder mehrere Schichten aufgestiegen sind;  
<sup>2</sup> Aufstieg insgesamt: Anteil der Personen aus der ersten bis vierten Schicht, die von 1995 bis 2007 eine oder mehrere Schichten aufgestiegen sind;  
 \* Fallzahl kleiner als 30.  
 Quellen: Sozio-ökonomisches Panel (SOEP); IW Köln

Aufstiegsquoten nach Geschlecht und Herkunft

Abbildung 4

in Prozent



<sup>1</sup> Aufstieg insgesamt: Anteil der Personen aus der ersten bis vierten Schicht, die von 1995 bis 2007 eine oder mehrere Schichten aufgestiegen sind;  
<sup>2</sup> Aufstieg aus der untersten Schicht: Anteil der Personen aus der ersten Schicht, die von 1995 bis 2007 eine oder mehrere Schichten aufgestiegen sind.  
 Quellen: Sozio-ökonomisches Panel (SOEP); IW Köln

Geringverdiener (Erwerbstätige mit einem niedrigen Stundenlohn) steigen häufiger aus der untersten Schicht auf als Erwerbstätige mit höheren Stundenlöhnen (Abbildung 5). Auch die allgemeine Aufstiegsquote von Geringverdienern ist etwas höher, allerdings ist der Unterschied zu vernachlässigen. Eine Beschäftigung mit geringem Lohn hat bei den Betroffenen mithin nicht dazu geführt, dass sich ihre Position im untersten Einkommenssegment verfestigte. Im Gegenteil, zwei Drittel schafften den Sprung nach oben. Und immerhin 17 Prozent der Personen, die 1995 zu den Geringverdienern zählten, waren 2007 in der obersten Einkommensschicht zu finden, gehörten also zu den einkommensstärksten 20 Prozent der Bevölkerung.

Hinsichtlich der Stellung im Beruf konnten Beamte sowie – wenig überraschend – Führungskräfte und Selbstständige am ehesten vorwärtskommen. Zwar kamen Personen, die im Beobachtungszeitraum zu Führungskräften aufstiegen, überwiegend aus den oberen Schichten. Aber immerhin 14 Prozent der neuen Führungskräfte rekrutierten sich aus der untersten Einkommensschicht. Zwischen Arbeitern und

Angestellten lassen sich nur geringe Unterschiede in den Aufstiegschancen ausmachen. Die sehr hohen Aufstiegschancen von Auszubildenden erklären sich von selbst: Sie verdienen während ihrer Ausbildung vergleichsweise wenig, können ihr Salär danach aber deutlich erhöhen.

Die Leitung eines eigenen Unternehmens bietet hohe Potenziale – mehr als der Hälfte der Selbstständigen konnten ihr Einkommen verbessern. Dies bestätigt den Zusammenhang zwischen Unternehmensgründungen und der gefühlten Abhängigkeit des Aufstiegs vom persönlichen Engagement. Ist es einfach, sich mit einer Geschäftsidee selbstständig zu machen, glauben die Menschen eher daran, dass persönlicher Einsatz die Chancen auf einen sozialen Aufstieg erhöht – und betrachten dies auch als leistungsgerecht. In Deutschland ist solch eine Karriere durchaus möglich: Die finanziellen Aufstiegschancen von Selbstständigen sind deutlich höher als die von Angestellten und Arbeitern. Lediglich für Personen ohne formale Qualifikation stellt die Selbstständigkeit keine überlegene Option im Hinblick auf die Aufstiegschancen dar.

KAPITEL 4

Auf- und Abstieg in Deutschland



Arbeit ist von herausragender Bedeutung für die Einkommensmobilität. Dies zeigt sich bei der Betrachtung der Aufstiegsquoten nach Änderung des Erwerbsstatus (Tabelle 6). Personen, die – wegen des Eintritts in Rente, dem Verlust des Arbeitsplatzes oder aus anderen Gründen – aus dem Arbeitsmarkt ausscheiden, stiegen nur relativ selten auf. Das Gleiche gilt für Personen, die ihre Arbeitszeit reduzieren. Faktisch keine Aufstiegschance haben Personen, die arbeitslos bleiben. Dauert die Arbeitslosigkeit lange an, kann der Glaube daran verloren gehen, dass mit entsprechendem Engagement überhaupt Aufstiegschancen bestehen. Umgekehrt schaffen die meisten, die eine Erwerbstätigkeit aufnehmen, den Sprung in höhere Einkommensschichten. Von

den Personen aus der untersten Schicht, die eine Beschäftigung aufnehmen, können sogar fast drei Viertel aufsteigen. Hohe Aufstiegsquoten weisen auch Auszubildende auf, die nach der Ausbildung erwerbstätig bleiben.

Die Arbeitslosigkeit von Menschen ohne Berufsausbildung ist um ein Vielfaches höher als die von Personen mit Berufsausbildung. Akademiker sind dagegen von den Arbeitsmarktkrisen so gut wie nicht betroffen: Ihre Arbeitslosenquote verharrt seit über 20 Jahren mit 4 bis 5 Prozent nahe an der Vollbeschäftigung. Daher überrascht es nicht, wenn Geringqualifizierte im Untersuchungszeitraum deutlich seltener finanziell aufstiegen als Höherqualifizierte (Abbildung 6).

### Aufstiegsquoten nach einem Wechsel des Erwerbsstatus

in Prozent

Tabelle 6

Wechsel von ...	Aufstieg aus der untersten Schicht <sup>1</sup>	Aufstieg insgesamt <sup>2</sup>
Vollzeit in Teilzeit	76*	28
Erwerbstätig in nicht erwerbstätig	49	26
Teilzeit in Vollzeit	77*	67
Nicht erwerbstätig in erwerbstätig	72	57
Ausbildung in erwerbstätig	82*	68
Ausbildung in nicht erwerbstätig	62*	32*

<sup>1</sup> Aufstieg aus der untersten Schicht: Anteil der Personen aus der ersten Schicht, die von 1995 bis 2007 eine oder mehrere Schichten aufgestiegen sind;  
<sup>2</sup> Aufstieg insgesamt: Anteil der Personen aus der ersten bis vierten Schicht, die von 1995 bis 2007 eine oder mehrere Schichten aufgestiegen sind;  
 \* Fallzahl kleiner als 30.  
 Quellen: Sozio-ökonomisches Panel (SOEP); IW Köln

Während sich die allgemeinen Aufstiegsquoten von Personen mit Lehrausbildung, erweiterter beruflicher Qualifikation oder Fachhochschulabschluss nur wenig unterscheiden, schnitten Universitätsabsolventen deutlich besser ab: Fast drei Viertel von ihnen konnten sich binnen zwölf Jahren um eine oder mehrere Schichten verbessern. Die Daten zeigen, dass sozialer

Aufstieg auch in Deutschland vor allem von Leistung abhängt – also über Bildung und Arbeit erfolgt. Und anders als es die Umfrageergebnisse des World Values Survey (siehe Kapitel 2) und die subjektive Wahrnehmung der Deutschen vermuten lassen, ist die Leistungsgerechtigkeit in der Bundesrepublik ähnlich gut ausgeprägt wie anderswo.



## Fazit und Empfehlungen

Der wichtigste Grund für die Analyse sozialer Mobilität ist immer die Frage nach sozialer Gerechtigkeit. Sowohl aus dem Blickwinkel der Chancengerechtigkeit als auch aus dem der Verteilungsgerechtigkeit gehört Aufstiegsmobilität zur Essenz des Gerechtigkeitsbegriffs.

Sozialwissenschaftler unterscheiden zwischen *intergenerationaler* und *intragenerationaler* Mobilität: Intergenerationale Mobilität bedeutet, dass die von der Elterngeneration erreichte Position mit jener verglichen wird, welche die Kinder einnehmen. Dies ist eng mit der Forderung an den Staat verknüpft, Startchancengerechtigkeit herzustellen. Intragenerationale oder Karriere-Mobilität dagegen spielt sich innerhalb eines Berufslebens ab. Die meisten Personen wechseln im Laufe ihres Berufslebens die Einkommensschicht oft sogar mehrfach. Die Möglichkeit, aus eigener Kraft aufzusteigen und etwas zu erreichen, ist ein wesentliches Element für das Gerechtigkeitsempfinden der Menschen. Funktionieren solche Aufstiegsprozesse nicht, zeichnen sich also undurchlässige Stände, Klassen oder Schichten ab, dann empfindet dies die Bevölkerung in einer marktwirtschaftlich ausgerichteten Demokratie als ungerecht.

Aufstiegschancen hängen entscheidend von individuellen Fähigkeiten und Motivationen ab. Es spielen aber auch – wie gezeigt – die Rahmenbedingungen einer Gesellschaft eine große Rolle – und die lassen sich gestalten. Sind die Rahmenbedingungen ungeeignet, ist dies ein systemimmanentes Problem, welches das Recht auf Aufstieg behindert (IW Köln, 2009).

So begrenzt die Datenlage auch ist – sozialer Aufstieg, sprich der Aufstieg in eine höhere Einkommensschicht, lässt sich empirisch messen. Das zentrale Ergebnis der empirischen Untersuchungen des IW Köln für Deutschland lautet: Jeder Dritte ist im Zeitraum 1995 bis 2007 aufgestiegen – aus der untersten Schicht schafften es sogar mehr als die

Hälfte. Diese Quoten sind insbesondere dann beachtlich, wenn man sie mit der „gefühlten Karriere“ vergleicht: Nur jeder Fünfte glaubt, dass ihm ein sozialer Aufstieg in Deutschland überhaupt möglich ist.

Im internationalen Vergleich liegen die Aufstiegschancen in Deutschland nur geringfügig unter dem OECD-Durchschnitt. Während das unterste Einkommensquintil hierzulande vergleichbare Chancen hat wie in den USA, weisen die oberen Schichten eine geringere Durchlässigkeit auf. Zudem hat die Aufwärtsmobilität im letzten Jahrzehnt abgenommen – eine Tendenz, der es gegenzusteuern gilt.

Wer im Beruf Karriere macht, steigt auf. Die empirische Analyse der Mobilitätsprozesse in Deutschland hat darüber hinaus deutlich gemacht, dass vor allem vier Faktoren die tatsächliche Chance beeinflussen, in der Einkommenshierarchie aufzusteigen:

Erstens ist es von zentraler Bedeutung, erwerbstätig zu sein. Wer – aus welchen Gründen auch immer – keiner Arbeit nachgeht, kann in der Regel keine Einkommenszuwächse erzielen. Arbeit bedeutet Einkommen und Einkommen ermöglicht Aufstieg: Allein 25 Prozent aller Personen, die zwischen 1995 und 2007 eine oder mehrere Einkommensschichten aufgestiegen sind, nahmen eine Beschäftigung auf, weiteten ihre Arbeitszeit aus oder wechselten aus einer Ausbildung in eine Beschäftigung. Wie man mehr Menschen in eine Erwerbsarbeit integrieren kann, wird in der RHI-Publikation *Recht auf Arbeit* diskutiert (IW Köln, 2009): Mehr Lohnflexibilität und ein weniger strikter Kündigungsschutz sind im Hinblick auf bessere Einstiegsmöglichkeiten in eine Beschäftigung sinnvoll.

Zweitens hilft eine bessere Bildung, sich erfolgreich in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Auch für das Einkommen ist Bildung von hoher Bedeutung: Der Erwerb eines zusätzlichen Bildungsabschlusses erhöhte die Aufstiegschancen innerhalb des betrachteten zwölfjährigen Zeitraumes signifikant. In die Bildung zu investieren lohnt sich daher – auch für den Staat.

Drittens spielt der Haushaltszusammenhang eine große Rolle. Schwierigkeiten mit dem sozialen Aufstieg haben vor allem jene Menschen, die sich – zum Beispiel durch Scheidung – von anderen trennen – insbesondere, wenn Kinder im Spiel sind. Dass Alleinerziehende selten aufsteigen, ist alles andere als zwangsläufig. Vielmehr liegt die Vermutung nahe, dass dies mit einer mangelnden Vereinbarkeit von Kinderbetreuung und beruflichem Engagement zu tun hat. Hier ergeben sich Ansatzpunkte für die Familienpolitik. Auch für Alleinerziehende muss es möglich sein, Arbeit und Familie zu verbinden und über berufliche Leistung den sozialen Aufstieg zu schaffen. Die Gesellschaft sollte alleinerziehenden Eltern deshalb die Möglichkeit bieten, ihre Kinder ganztags betreuen zu lassen. Wichtig dabei ist, dass die Betreuung flexibel nach den Bedürfnissen am Arbeitsplatz in Anspruch genommen werden kann – sie muss also auch an Abenden und Wochenenden zur Verfügung stehen. Zudem müssen die Bildung verbessert und familiär bedingte Bildungsunterschiede abgebaut werden. Denn ein wesentlicher Grund für das schwache Abschneiden vieler Schulabgänger ist die hohe Abhängigkeit der schulischen Leistungen von der familiären Herkunft. Dies schlägt sich wiederum in schlechteren Jobchancen nieder.

Viertens bieten der Staatsdienst und die Selbstständigkeit hohe Chancen auf sozialen Aufstieg. Da der Weg in den Staatsdienst schon allein aus Gründen der Nachhaltigkeit der Staatsfinanzen nicht weiter ausgebaut werden darf, bleibt als Handlungsempfehlung, die Gründungen von Unternehmen weiter zu erleichtern. Hilfreich wären zum einen der Abbau von Bürokratie, und zum anderen der Aufbau von Gründeragenturen, die als „One Stop Shop“ fungieren, sprich sämtliche bürokratischen Angelegenheiten der Unternehmensgründung an einem einzigen Ort bündeln.

Der Weg vom Tellerwäscher zum Millionär ist selten – und doch gelingt er auch in Deutschland öfter, als es sich viele vorstellen können. Mehr als jeder vierte Bundesbürger denkt zwar, Aufstieg sei vor allem Glückssache und allenfalls „Vitamin B“ könne helfen.



Tatsächlich aber ist sozialer Aufstieg in Deutschland nicht nur möglich, er ergibt sich sogar recht häufig – wenn auch nicht immer von ganz unten nach ganz oben. Entgegen der öffentlichen Wahrnehmung sind die Chancen dazu in Deutschland nicht sehr viel seltener als in den USA – und wie im „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ hängen sie vor allem von der Leistungsbereitschaft ab.

Nun sind sozialer Aufstieg und Einkommensaufstieg keineswegs identisch. Denn mehr Geld zu verdienen ist nur eine, wenn auch eine sehr bedeutende Dimension sozialer Mobilität – andere sind eine bessere Bildung, die Entwicklung sozialer Kompetenzen und der Wechsel in ein anderes gesellschaftliches Umfeld. Diese Dimensionen sind allerdings nicht so einfach zu messen wie das Einkommen – vor allem der Wert der Freiheit an sich lässt sich nicht in simplen Kennziffern festmachen. Freiheit – auch verstanden als Gegensatz zu starren Regulierungen – fördert das Gefühl, dass Aufstieg aus eigener Kraft möglich ist. Und diese Freiheit geht weit über die Chance auf materiellen Zuwachs hinaus.

*„Wäre es nicht ein Ziel, eine Gesellschaft der Selbstständigkeit anzustreben, in der der Einzelne mehr Verantwortung für sich und andere trägt, und in der er das nicht als Last, sondern als Chance begreift? Eine Gesellschaft, in der nicht alles vorgegeben ist, die Spielräume öffnet, in der auch dem, der Fehler macht, eine zweite Chance eingeräumt wird. Eine Gesellschaft, in der Freiheit der zentrale Wert ist.“*

*(Roman Herzog, Berliner Rede 1997)*

**Bénabou**, Roland / **Ok**, Efe A., 2001, Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 116, No. 2, S. 447–487

**Bénabou**, Roland / **Tirole**, Jean, 2006, Belief in a just world and redistributive politics, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 121, No. 2, S. 699–746

**Brown**, Gordon D. A. / **Gardner**, Jonathan / **Os-wald**, Andrew / **Qian**, Jing, 2005, Does Wage Rank Affect Employees' Wellbeing?, IZA Discussion Paper, No. 1505, Bonn

**Collins**, Randall, 1979, The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification, New York

**Hirsch**, Fred, 1980, Die sozialen Grenzen des Wachstums, Reinbek; Übers. der engl. Originalausgabe (1976): The Social Limits to Growth, Cambridge

**Huberman**, Bernardo A. / **Loch**, Christoph H. / **Öncüler**, Ayse, 2001, Status as a Valued Resource, INSEAD R&D Working Paper, No. 49, Fontainebleau

**Ingelhart**, Ronald, 1990, Cultural shift in advanced societies, Princeton

**Ingelhart**, Ronald, 1997, Modernization and postmodernization, Cultural, Economic and Political change in 43 societies, Princeton

**IW Köln** – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2009, „Recht auf Arbeit“. Vom Anspruch zur Zugangsgerechtigkeit, RHI-Diskussion, Nr. 12, München

**OECD**, 2008, Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, Paris

**Smith**, Adam, 1974 [1776], Der Wohlstand der Nationen, aus dem Englischen übertragen von Horst C. Recktenwald, München

#### Die Autoren

Dr. rer. pol. **Michael Neumann**, geboren 1973 in Köln; Studium der Volks- und Betriebswirtschaftslehre in Köln; Promotion in Würzburg; seit 2007 im Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Arbeitsbereiche „Berufsausbildung“ und „Zukunft der Arbeit“ innerhalb des Wissenschaftsbereichs Bildungspolitik und Arbeitsmarktpolitik

Dipl.-Ökonom **Holger Schäfer**, geboren 1969 in Bremen; Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Bremen; wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Hochschule Harz; Senior Researcher bei ProRegio Consult GmbH; seit 2000 im Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Arbeitsbereich „Arbeitsmarktökonomie“ innerhalb des Wissenschaftsbereichs Bildungspolitik und Arbeitsmarktpolitik

Dr. rer. pol. **Jörg Schmidt**, geboren 1975 in Kassel; Studium der Volkswirtschaftslehre in Göttingen; Promotion in Münster; seit 2007 im Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Referent im Arbeitsbereich „Beschäftigung und Qualifikation“ innerhalb des Wissenschaftsbereichs Bildungspolitik und Arbeitsmarktpolitik; seit 2008 im Hauptstadtbüro Berlin des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln

© 2010 ROMAN HERZOG INSTITUT e.V.  
ISSN 1863-4834 / ISBN 978-3-941036-12-3  
Herausgeber:  
ROMAN HERZOG INSTITUT e.V.

Kontakt:  
Dr. Neşe Sevsay-Tegethoff  
ROMAN HERZOG INSTITUT e.V.  
Max-Joseph-Straße 5  
80333 München  
Telefon 089 551 78-555  
Telefax 089 551 78-755  
sevsay-tegethoff@romanherzoginstitut.de  
www.romanherzoginstitut.de

Redaktion: Andreas Wodok  
Gestaltung: KNOBLINGDESIGN GmbH  
Produktion: Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH, Köln · Berlin  
Fotos: Rainer Hoffmann Photo Design; Fotolia

**Die Studie ist beim Herausgeber kostenlos erhältlich.**

ISBN 978-3-941036-12-3

[www.romanherzoginstitut.de](http://www.romanherzoginstitut.de)