

Hohe Einkommen: Eine Verteilungsanalyse für Freie Berufe, Unternehmer und abhängig Beschäftigte mit Mikrodaten der Einkommensteuerstatistik

Von Joachim Merz und Markus Zwick*

Summary

The current discussion on restructuring the social welfare state has again brought distributive questions to the fore. What is lacking as a sound basis for this debate is reliable data, above all on high-income and self-employed people. Using individual data from 1995 income tax statistics of a well-suited total population data base this study contributes to the analysis of high income among self-employed people, with their freelance work and entrepreneurial activities, and among employees – the two crucially important groups on the labour market and in society overall. We present the results of our income analyses on distribution and redistribution across all income areas and using alternative definitions of high-income thresholds – millionaires and 200 % of mean income – for freelance professionals, entrepreneurs, and employees.

Zusammenfassung

Mit der aktuellen Diskussion zum Umbau des Sozialstaates haben Verteilungsfragen wieder an Bedeutung gewonnen. Was allerdings für eine fundierte Auseinandersetzung fehlt, sind zuverlässige Daten vor allem zu den hohen Einkommen und zur Gruppe der Selbstständigen. Die vorliegende Studie will mit den Daten der Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995, eine dafür besonders geeignete Vollerhebungs-Datenbasis, dazu beitragen, die Analyse der hohen Einkommen für Selbstständige – mit ihren Freien Berufen und Unternehmern – und für abhängig Beschäftigte als zentrale Gruppen des Arbeitsmarktes und der Gesellschaft, quantitativ und qualitativ zu fundieren. Wir präsentieren die Ergebnisse unserer Einkommensanalysen zur Verteilung und Umverteilung über alle Einkommensbereiche und für alternative Reichtumsgrenzen – Millionäre und 200 % des Mittelwertes – für Freie Berufe, Unternehmer und abhängig Beschäftigte.

JEL Classification: D31, I39

* Wir bedanken uns für die hilfreichen Anmerkungen der beiden anonymen Gutachter. Der vorliegende Artikel ist eine überarbeitete Fassung von Merz und Zwick (2004).

Schmollers Jahrbuch 125 (2005) 2

1. Einleitung

Mit der aktuellen Diskussion zum Umbau des Sozialstaates haben Verteilungsfragen wieder an Bedeutung gewonnen. Zudem reduziert die zunehmende Mittelknappheit mit einem Rückgang des wirtschaftlichen Wachstums die gesellschaftlichen Verteilungs-/Umverteilungsspielräume. Davon dürfte nicht nur der untere Einkommensbereich der Einkommensverteilung mit seinem Fokus auf Armut, sondern das ganze Spektrum der Einkommensverteilung mit mittleren und hohen Einkommen betroffen sein.

Dass die Politik sich um die Armutspopulation kümmert, dürfte allgemein sozialpolitisch und gesellschaftlich akzeptiert sein – und ist bereits Gegenstand zahlreicher empirisch fundierter Analysen für die Bundesrepublik Deutschland.¹ Was spricht jedoch dafür, sich des Themas gerade hoher Einkommen anzunehmen? Ist nicht die Population mit hohen Einkommen selbst zahlenmäßig und in ihrem gesamten Steuer- und Abgabenbeitrag nicht eigentlich vernachlässigbar?

Unabhängig davon, ob in Anbetracht eines großen Anteils der Nicht-Reichen² diese Ergebnisse für zahlenmäßig bedeutsam oder nicht gehalten werden, gibt es darüber hinaus gewichtige Gründe, sich mit hohen Einkommen zu befassen. So sieht bspw. Atkinson (2003) als herausragenden Grund, dass unterschiedliche Bereiche der Verteilung gegenseitig abhängig sind, dass das Ergebnis der einen Gruppe das der anderen Gruppe beeinflusst und die Menschen im wirtschaftlichen und politischen Entscheidungsprozeß interagieren. Als spezifischere Gründe werden genannt: Die Verfügung über Macht (freiwillige soziale Ausgrenzung, z. B. Privatschulen, Gesundheitsdienste etc.); sowie die Bedeutung hoher Einkommen in globaler Perspektive („global economic players“, mit hohem Einkommen verbundenes Unternehmertum).

Das Thema ‚hohe Einkommen‘ ist somit gewichtig und hat über die rein quantitative Bedeutung als oberer Bereich der Einkommensverteilung weitreichende Implikationen. Notwendige Voraussetzung und Basis für eine weitergehende Analyse hoher Einkommen ist die Transparenz über die tatsächliche Situation, also die Beantwortung der Frage, wie quantitativ bedeutsam hohe Einkommen und damit Einkommens-Reichtum in Deutschland sind. Mit dem vorliegenden Beitrag wollen wir darauf erste und fundierte Antworten für zentrale Gruppen des Arbeitsmarktes geben.

¹ Vgl. z. B. Hauser (1997), Becker und Hauser (1995, 1997, 2003), Krause und Habisch (2000), Krause, Frick, Grabka, Otto und Wagner (2001).

² In Deutschland (Einkommensteuerstatistik 1995) gibt es 27.230 Einkommensmillionäre, das sind knapp 0,1 % aller Steuerpflichtigen, die ca. 3,8 % aller Bruttoeinkommen auf sich vereinigen; eine andere Reichtumsgrenze, 200 % des Mittelwertes, allerdings ergibt knapp 2 Millionen Einkommensreiche mit ca. 25 % aller Bruttoeinkommen (Merz 2001, 2004).

Wir thematisieren insbesondere die Situation der Selbstständigen – hier explizit unterteilt in Freiberufler und Unternehmer – im Vergleich zu den abhängig Beschäftigten. Die Selbstständigen erfahren ein zunehmendes Interesse; Existenzgründungen und Unternehmen generell sind von besonderer Bedeutung für den Arbeitsmarkt und ökonomisches Wachstum (Parker 2004, Lazear 2002, Blanchflower and Oswald 1998 zu Unternehmertum generell, Davidsson and Wilkund 2001, Low 2001 für einen Überblick über die Forschung in diesem Bereich). Trotz ihrer Wichtigkeit stehen empirisch fundierte Analysen auf der Mikroebene erst in ihrem Anfangsstadium. Vorhandene Umfragen auf der Personen- oder Haushaltsebene bieten in aller Regel für die Gruppe der Selbstständigen – und umso weniger für Teilgruppen der Selbstständigkeit – keine ausreichenden Informationen über ihre Einkommenssituation. Unsere Datenbasis, die anonymisierten Individualdaten der Einkommensteuerstatistik, ist jedoch gerade für die Selbstständigen eine aussagekräftige Datenbasis; zum einen wegen ihres Vollerhebungscharakters und zum anderen wegen ihrer detaillierten Steuer- und Einkommensinformationen (vgl. dazu ausführlich Merz 2001, 2000a). Wir fragen zudem explizit danach, ob innerhalb der Gruppe der Selbstständigen die Freien Berufe zu anderen Ergebnissen ihres wirtschaftlichen Handelns kommen als die übrigen Selbstständigen (Gewerbetreibende), die wir hier als Unternehmer bezeichnen.³

Empirisch fundierte Informationen zu Reichtum – nicht nur in Deutschland – sind relativ rar, wenn auch die wissenschaftliche Auseinandersetzung in der letzten Zeit zugenommen hat. Neben den einzelnen Forschungsprojekten des ersten Armuts- und Reichtumsberichts (Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung 2001) mit dem umfassenden Reichtumsbeitrag von Merz (2001) zu hohen Einkommen und seiner Verteilung seien bspw. erwähnt: Huster (1993, 1997) mit ökonomischen, soziologischen und sozialetischen Aspekten von Reichtum; Krause und Wagner (1997) sowie Weick (2000), Schupp, Gramlich und Wagner (2003), mit Ergebnissen aus dem Sozio-oekonomischen Panel. Während sich Merz (2004) hohen Einkommen hinsichtlich der Selbstständigen insgesamt und der abhängig Beschäftigten widmet, vertieft die vorliegende Studie das Thema explizit für Freiberufler und Unternehmer. Frühere Verteilungsanalysen zu Freien Berufen insbesondere, haben sich nicht auf hohe Einkommen bezogen (Merz und Kirsten 1996, 1999 mit Mikrodaten des Mikrozensus und des Sozio-oekonomischen Panels sowie Merz 2000a mit Mikrodaten der Einkommensteuerstatistik 1992).

³ Auf die besondere Bedeutung der Freien Berufe in der wachsenden Dienstleistungsgesellschaft – und zudem als die am schnellsten wachsende Gruppe der Selbstständigen – gehen ein bspw. Deneke (1986) und Büschges (1989); für mikroanalytische Ergebnisse vgl. z. B. Merz (2002), Merz and Kirsten (1999), Merz, Rauberger and Rönau (1994) oder Oberlander und Kräuter (2002) und Hübler (1991). Es fehlen aber gerade für hohe Einkommen aussagekräftige Ergebnisse; ein Anliegen unserer Studie.

Vor dem Hintergrund der an eine Datenbasis zu stellenden Anforderungen und den vorhandenen amtlichen und nichtamtlichen Datenquellen charakterisieren wir in Abschnitt 2 unsere Mikrodatenbasis: Die Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995. Dabei benötigen wir für unsere Analysen hoher Einkommen aufgrund diverser Abschreibungsmöglichkeiten keinen steuerlichen, sondern einen ökonomischen Einkommensbegriff. Dieser neue Einkommensbegriff zusammen mit allen weiteren Informationen der Einkommensteuerstatistik bildet schließlich unsere Mikrodatenbasis: Die erweiterte 10 %-Stichprobe der Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995 (Abschnitt 3).

Zentrale Ergebnisse werden in Abschnitt 4 vorgestellt. Einkommensanalysen zur Verteilung und Umverteilung über alle Einkommensbereiche insgesamt für Unternehmer, Freie Berufe und abhängig Beschäftigte finden sich in Abschnitt 4.1. Alternative Reichtumsgrenzen werden in Abschnitt 4.2 quantifiziert. Wie viel Einkommens-Reiche es in Deutschland gibt, wird in Abschnitt 4.3 untersucht. In Abschnitt 4.4 stellen wir Verteilungs- und Umverteilungsergebnisse (mit einer Dekomposition des Ungleichheitsprofils) für das Spektrum alternativer Reichtumsgrenzen (abgedeckt durch Millionäre und die Grenze 200 % des Mittelwertes Grenze) wieder untergliedert nach der beruflichen Stellung als Selbstständiger – explizit als Freier Beruf und Unternehmer – und abhängig Beschäftigter vor.

Als zentrales Ergebnis zeigt sich, dass die Einkommensverteilung der Freien Berufe sich deutlich von der der Unternehmer (Gewerbetreibende) unterscheidet und beide von der weniger ungleichen Einkommensverteilung der abhängig Beschäftigten. Wer als reich gilt, ist vor allem von der gewählten Reichtumsgrenze abhängig und schwankt zwischen knapp 80 % Selbstständigenanteil (Unternehmer 76 %, Freie Berufe 5 %) bei der Millionärsabgrenzung und knapp 25 % Selbstständigenanteil (Unternehmer 17 %, Freie Berufe 7 %) bei der 200 %-Grenze.

2. Reichtum und hohe Einkommen in der Diskussion und Anforderungen an die Datenbasis

Reichtum hat viele Facetten und Dimensionen. Unterschiedliche normative Grundeinstellungen und Beobachtungsansätze, lokale oder globale Perspektiven, monetäre und nicht-monetäre, ethische Aspekte, Einkommen und Vermögen, soziale und politische Aspekte etc. prägen die Betrachtungsperspektiven.

Selbst wenn wir uns alleine auf den Einkommensaspekt beziehen, so ist schon die Datenlage zur Analyse hoher Einkommen und auch im Hinblick auf die Einkommen Selbstständiger äußerst begrenzt. In Deutschland ist für die Analyse der Einkommen und seiner Verteilung durchaus eine breite Palette von amtlichen und nichtamtlichen Quellen mit Individualdaten über die Ein-

kommens- und Vermögensverhältnisse vorhanden. Neben den nichtamtlichen Quellen, wie insbesondere das Sozio-oekonomische Panel (SOEP), die Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS) und die Finanzierungsrechnungen und Kreditstatistiken der Deutschen Bundesbank, sind als amtliche Quellen u. a. die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS), die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR), der Mikrozensus, die Gebäude- und Wohnungszählung, die Sozialhilfe- und Wohngeldstatistiken sowie die Einkommen- und Vermögensteuerstatistiken zu nennen. Während für die abhängig Beschäftigten die aktuelle Einkommensinformation in all diesen Datenquellen mehr oder weniger direkt und aktuell verfügbar ist, ist die Information vor allem über die Selbstständigen in Freien Berufen (wie z. B. Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmensberater etc.) und als Unternehmer (Gewerbetreibende) in vielen Aspekten unbekannt.

Zusammengenommen deckt keine der oben genannten Erhebungen die gesamte Spannbreite von Armut bis Reichtum hinsichtlich des Repräsentationsgrades, der Gliederungstiefe, der soziökonomischen Gruppen (Selbstständige), der Einkommensabgrenzung etc. ab.

Es gibt nun eine Vielzahl von Gründen, warum geeignete Daten und Einkommensanalysen gerade für hohe Einkommen fehlen. Diese Gründe können zusammengefasst werden als Auskunft- und Messprobleme, vereint mit Problemen der unzureichenden statistischen Leistungsfähigkeit von kleinen Stichproben.

Traditionelle Einkommensanalysen konzentrieren sich auf die abhängig Beschäftigten u. a. mit dem Argument, dass die Selbstständigen, bei denen man ein hohes Einkommen erwartet, die Verteilungsanalysen verzerren würden, da viele von ihnen mit geringen Einkommensangaben trotzdem einen hohen Lebensstandard, gemessen am Konsum und/oder ihren Ausgaben, besitzen würden. Viele dieser Argumente und Annahmen gerade über die Selbstständigen-Einkommen sind empirisch nicht fundiert oder könnten nur mit einer geeigneteren Datenbasis belegt oder widersprochen werden.

Probleme gerade mit der Messung der Einkommen von Selbstständigen seien anhand der folgenden Stichworte zusammengefasst: Unterschiedliches Antwortverhalten, zeitliches Auseinanderfallen von Geschäfts- und Umfrageperiode, unterschiedliche Messkonzepte von Einkommen und Gewinnen, Zahlungsweise von Steuern, Untererfassung des Einkommens, Definition von Selbstständigkeit, kleine Grundgesamtheit und Stichprobenanteile.

Keine oder ungenaue Angaben können daraus resultieren, dass zum Befragungszeitraum eben keine aktuellen Gewinninformationen vorliegen. Zudem ist ein Geschäftsjahr nur in den seltensten Fällen mit der Umfrageperiode identisch. Selbst wenn, müssten alle steuerlichen und sonstigen Abschlussbilanzierungen vorliegen. Zur Ermittlung der Gewinnsituation können unterschiedliche Bewertungskonzepte aus unterschiedlicher Tätigkeit erfolgt sein.

Steuervorauszahlungen und ihre Verrechnung erschweren die Beschreibung der aktuellen Situation. Ein „underreporting“ des „realen“ Einkommens kann auf ganz legale Abschreibungsmöglichkeiten und wirtschaftspolitisch wünschenswerte besondere Behandlung von Gewinneinkommen wie allerdings auch auf „schattenwirtschaftliche Aktivitäten“ zurückzuführen sein. Mehrere Einkommensquellen machen eine eindeutige Zuordnung schwer. Hinzu kommt die mögliche Unsicherheit über das tatsächliche Arbeitsverhältnis. Und sicher nicht zuletzt: wenn eine gesellschaftliche Gruppe in der Grundgesamtheit relativ klein ist, wird sie eben auch in der Stichprobe zahlenmäßig nur relativ klein ausfallen, mit Konsequenzen für die Repräsentativität und tiefer untergliederter Analyse.⁴

3. Die Lohn- und Einkommensteuerstatistik als Mikrodatenquelle

3.1 Allgemeine Charakteristika der Lohn- und Einkommensteuerstatistik

Eine versprechende Datenbasis für die umfassende Analyse individueller Einkommen vor allem inklusive der Selbstständigen und inklusive hoher Einkommen, ist in Deutschland inzwischen vorhanden: Es ist die Lohn- und Einkommensteuerstatistik, die Datenbasis für unsere weiteren Untersuchungen.

Die Lohn- und Einkommensteuerstatistik⁵ ist als Totalerhebung mit knapp 30 Millionen Datensätzen, in denen bis zu 400 Merkmale für knapp 40 Millionen Personen erfasst sind, die umfassendste sekundärstatistische Quelle für eine Analyse der Einkommensverteilung. Die Lohn- und Einkommensteuerstatistik von 1995 ist die aktuell verfügbare Statistik, die in 1999 mit der Fachserie veröffentlicht wurde. Für die Arbeiten des Armuts- und Reichtumsberichts stand auch erstmals der Mikrodatensatz dieser Statistik in anonymisierter Form zur Verfügung.

Die Lohn- und Einkommensteuerstatistik ist – bezogen auf den originären gesetzlichen Auftrag der Steuerstatistik – umfassend und gibt für die allein und zusammen veranlagten Steuerpflichtigen in Deutschland mit ihrem steuerrechtlich abgegrenzten Datenkatalog eine vollständige Einkommensverteilung

⁴ Für eine vertiefende Diskussion vgl. Merz (2000b) und Eardley und Corden (1994). Zur Verknüpfung von einkommens- und steuerlichen Aspekten vgl. de Kam et al. (1996) und Merz, Quiel und Venkatarama (1998).

⁵ Details zu den allgemeinen Charakteristika der Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995 enthält Rosinus (2000), der auch die aktuellen Ergebnisse kommentiert. Allgemein stehen natürlich auch die Tabellen der Fachserie 14, Finanzen und Steuern (Statistisches Bundesamt 1999) mit den aggregierten Ergebnissen der Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995 zur Verfügung.

wieder. Mit dem Bezug auf die Steuerpflichtigen sind allerdings auch einige Personengruppen nicht erfasst, die (eher) dem unteren Rand der Einkommen zuzurechnen sind, und damit die hohen Einkommen direkt nicht berühren. Ebenfalls nur unvollständig liegen – wenn überhaupt – die Einkünfte aus Kapitalvermögen vor.⁶

Insgesamt werden durch die Lohn- und Einkommensteuerstatistik gegenüber den Abgrenzungen der EVS niedrige Einkommen nicht genügend berücksichtigt (können).⁷

3.2 Ein ökonomischer Einkommensbegriff für die Analyse hoher Einkommen

Die Einkommensteuerstatistik basiert auf steuerlichen Belangen. Damit ist auch der zugrunde gelegte Einkommensbegriff, vom ‚Gesamtbetrag der Einkünfte‘ bis zum ‚zu versteuernden Einkommen‘, ein steuerliches Konzept. Unsere Analyse der Einkommen und ihrer Verteilung mit dem Schwerpunkt auf hohe Einkommen erfordert jedoch einen nach ökonomischen Gesichtspunkten ausgerichteten Einkommensbegriff, der dann ja auch eher mit den Einkommensbegriffen anderer Statistiken (wie dem der EVS oder dem der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung) vergleichbar ist. Hinzu kommt, dass wir einen Einkommensbegriff benötigen, der als (primäres) Markteinkommen sozusagen das tatsächlich erwirtschaftete („pre-government“) Einkommen charakterisiert, der zudem im Falle hoher Einkommen, mögliche Gestaltungsspielräume über diverse Abschreibungen bspw. reduziert.

Damit greifen wir einige Diskussionspunkte hinsichtlich der Gestaltung steuerlichen Einkommens auf. Konkret werden diverse Abschreibungen, Veräußerungsgewinne und Varianten zum Bereich der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung berücksichtigt; Bereiche also, die besonders bezüglich hoher Einkommen von besonderem Interesse und materieller Bedeutung sind.

Ohne auf die Details hier eingehen zu können (vgl. Merz 2001, Kap. 7), werden durch unseren ökonomischen Einkommensbegriff im Vergleich zu den steuerlichen Begriffen insbesondere zusätzliche Einkommenskomponenten hinsichtlich der Abschreibungen, der Veräußerungsgewinne und verschiedener Varianten zur Vermietung und Verpachtung einbezogen; Bereiche also, die besonders bezüglich hoher Einkommen von besonderem Interesse und materieller Bedeutung sind. Eine Übersicht über die einzelnen Komponenten des

⁶ Ohnehin verbleibt nach Abzug des Sparer-Freibetrags in Höhe von 6.000 bzw. 12.000 DM (Stand 1995 und der Werbungskosten (mindestens pauschal 100 bzw. 200 DM) von den Einnahmen aus Kapitalvermögen in den meisten Fällen kein positiver Betrag.

⁷ Für eine Verknüpfung der EVS mit der Einkommensteuerstatistik und einer damit verbundenen Verteilungsanalyse vgl. Merz (2002).

entwickelten ökonomischen Einkommensbegriffs findet sich im Anhang mit Übersicht 1.

3.3 Die Mikrodatenbasis: Die erweiterte 10 %-Stichprobe der Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995

Die Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995 umfasst knapp 30 Mio. Einzeldatensätze der getrennt und gemeinsam veranlagten Steuerpflichtigen mit zum Teil über 400 Merkmalen. Analysen auf der Grundlage dieses umfangreichen Datenmaterials sind rechen- und damit zeitintensiv. Aus diesem Grund sieht das Steuerstatistikgesetz für Analysen explizit Stichproben aus dem Gesamtdatenmaterial vor. Eine geschichtete 10 %-Stichprobe mit knapp 3 Mio. Datensätzen war Basis der vorliegenden Arbeit. Steuerpflichtige mit hohem Einkommen (GdE > 500.000 DM) wurden aufgrund stichprobentheoretischer Überlegungen vollständig in die Stichprobe übernommen (vgl. Zwick 1998).

Die 10 %-Stichprobe wurde nun für unsere Mikroanalysen erweitert. Jeder Einzeldatensatz hat zusätzlich die jeweiligen Komponenten – mit diversen Varianten – unseres ökonomischen Einkommensbegriffs erhalten. Hinzu kamen die umfangreichen Berechnungen und Abgrenzungen im Hintergrund. Zu den methodischen Grundlagen vgl. auch Merz und Zwick (2001).⁸

Hinsichtlich der weiteren Gruppierung nach Freien Berufen, Unternehmern und abhängig Beschäftigten werden nicht nur die drei unmittelbar korrespondierenden Einkunftsarten: Einkünfte aus selbstständiger Arbeit (mit mehr als 95 % freiberuflicher Einkünfte), Einkünfte aus Gewerbebetrieb (für Unternehmer) und Einkünfte aus nicht selbstständiger Arbeit (für abhängig Beschäftigte) sondern alle Einkünfte berücksichtigt, wobei generell die überwiegenden Einkünfte (Schwerpunktkonzept) die Gruppenzuordnung bestimmt.

Die Abgrenzung der Gruppen erfolgte nach der Höhe der sieben Einkunftsarten gemäß § 2 EStG:

Gewinneinkünfte (Y_G)

- Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft
- Einkünfte aus Gewerbebetrieb
- Einkünfte aus selbstständiger Arbeit
(enthalten zu rund 95 % Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit, Y_{Frei})

⁸ Alle Verteilungsinformationen für diese Studie wurden auf der Basis der von Merz (2000b) erarbeiteten SPSS-Programme im Statistischen Bundesamt mit diesem erweiterten Datensatz errechnet. Die diversen Abgrenzungen für die Analysen zur Einkommensverteilung, inklusive die umfangreichen Neuberechnungen des oben entwickelten ökonomischen Einkommensbegriffs, sowie die Durchläufe der Auswertungsprogramme wurden im Statistischen Bundesamt durchgeführt.

Überschusseinkünfte ($Y_{\text{über}}$)

- Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit
- Einkünfte aus Kapitalvermögen
- Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
- Sonstige Einkünfte.

Über diese Einkunftsarten ergeben sich dann nach dem Überwiegenden-Konzept die drei Gruppen beruflicher Stellung:

Freie Berufe = $Y_{\text{Frei}} \geq (Y_G - Y_{\text{Frei}})$ und $Y_{\text{Frei}} \geq Y_{\text{über}}$

Unternehmer = $(Y_G - Y_{\text{Frei}}) \geq Y_{\text{über}}$ und $(Y_G - Y_{\text{Frei}}) > Y_{\text{Frei}}$

Abhängig Beschäftigte = $Y_{\text{über}} > Y_{\text{Frei}}$ und $Y_{\text{über}} > (Y_G - Y_{\text{Frei}})$

Die zur Vereinfachung durchgeführte Zusammenfassung der gesamten Überschusseinkünfte zu der Gruppe der abhängigen Beschäftigten ist aufgrund der geringen Bedeutung der übrigen Einkünfte innerhalb des Schwerpunktkonzeptes gerechtfertigt.

Insgesamt stand damit ein einmaliger umfangreicher und repräsentativer Datensatz für unsere Untersuchung auf der Mikroebene zur Verfügung.

4. Die Einkommen Freier Berufe, Unternehmer und abhängig Beschäftigter – Struktur und Verteilung

4.1 Wie streut das Einkommen insgesamt? – Struktur, Verteilung, Umverteilung und Dekomposition der Ungleichheit insgesamt

Da die Situation der hohen Einkommen immer relativ zur gesamten Einkommensverteilung zu sehen ist, werden in diesem Abschnitt zunächst Verteilungs- und Umverteilungsergebnisse aus dem gesamten Einkommensspektrum (hohe und nicht hohe Einkommen) diskutiert.⁹

Wir untergliedern die Verteilungsanalyse insgesamt nach der beruflichen Stellung in die Kategorien der Selbstständigen explizit mit den beiden Gruppen Freie Berufe und Unternehmer sowie abhängig Beschäftigten und fragen damit nach den Unterschieden dieser zentralen Gruppen auf dem Arbeitsmarkt. Zur Beurteilung der Verteilungssituation werden zentrale und aussagekräftige Maße herangezogen (siehe Anhang und Atkinson 1970, Lüthi 1981 oder Cowell 1995 und Maasoumi 1999).

⁹ Alle weiteren Einkommensanalysen beziehen sich auf das ökonomische Einkommen (in DM). Die Nettogröße ergibt sich nach Abzug der Sozialabgaben und der zu zahlenden Steuern („post-government income“) von der Bruttogröße (Summe der Einkünfte neu) (vgl. Anhang). Ein Vergleich zum steuerlichen Einkommen findet sich in Merz (2001) Anhang A2 Tabelle n-est.

Für das gesamte Einkommensspektrum sind in Tabelle 1 und Abbildung 1 zentrale Verteilungs- und Umverteilungsergebnisse für das Einkommen (netto) aller Steuerpflichtigen, untergliedert nach Selbstständigen und abhängig Beschäftigten, aufgeführt.

Struktur

Wir sehen knapp 89 % abhängig beschäftigte Steuerpflichtige und damit etwa 11 % Selbstständige unterteilt nach 9,9 % Unternehmer und 1,4 % Freie Berufe. Die Unterteilung der Selbstständigen nach Freien Berufen und Unternehmern (Gewerbetreibende) ist bei Steuerpflichtigen mit unterschiedlichen Einkunftsarten, insbesondere bei gemeinsam veranlagten Ehepartnern, teilweise schwierig. Unschärfen bleiben daher mit unserer Zuordnung nach dem Konzept der überwiegenden Einkunftsart.

Der Einkommensanteil der abhängig Beschäftigten und Selbstständigen insgesamt entspricht in etwa deren Anteil an den Erwerbstätigen: 85 % des gesamten Einkommens wird von den 89 % abhängig Beschäftigten und 15 % des gesamten Einkommens von den 11 % Selbstständigen erarbeitet. Betrachtet man das mittlere jährliche Nettoeinkommen, so werden allerdings deutliche Unterschiede zwischen den Gruppen sichtbar: Für die Gesamtheit liegt das mittlere jährliche Nettoeinkommen bei 42.500 DM. Bei den abhängig Beschäftigten waren es 40.700 DM, hingegen bei den Unternehmern 52.000 DM und bei den Freien Berufen 83.700 DM (alle Selbstständige: 56.467 DM; nicht in der Tabelle).

Was auffällig ist, ist schon der Hinweis durch den Median auf eine breite Streuung der Einkommen: Der Median (50 % der Steuerpflichtigen verdienen weniger als dieses Einkommen) der Unternehmer liegt mit 23.200 DM doch deutlich unter dem der abhängig Beschäftigten mit 36.000 DM. Das relativ geringe Medianeinkommen der Unternehmer weist auf relativ viele Kleingewerbetreibende hin.

Der Median der Freien Berufe ist mit 40.600 DM relativ am höchsten, aber nur etwa halb so hoch wie das mittlere Einkommen; auch ein Hinweis auf relativ viele Freiberufler mit relativ geringen Einkommen.

Verteilung

Der Gini-Koeffizient ist ein bewährtes globales Verteilungsmaß. Die Unterschiede in der Einkommensverteilung gemessen an diesem Koeffizienten zwischen den Selbstständigen und den abhängig Beschäftigten sind beachtlich, zumal der Gini-Koeffizient schon mit geringen Änderungen der Nachkommastellen Unterschiede in der Verteilung anzeigt: Die Ungleichheit ist am stärksten bei den Unternehmern ausgeprägt (0,6384), gefolgt von den Freien Berufen (0,5923); und mit Abstand gefolgt von den abhängig Beschäftigten (0,3508).

Tabelle 1

**Einkommen (Netto) – Verteilungsmaße 1995, Berufliche Stellung:
Alle, Unternehmer, Freie Berufe und Abhängig Beschäftigte**

	Alle ¹⁾	Unter- nehmer	Freie Berufe	Abhängig Beschäftigte
Steuerpflichtigenanteil %	100,0	9,9	1,4	88,7
Einkommensanteil %	100,0	12,2	2,8	85,0
Mittelwert (DM)	42.523	52.512	83.741	40.762
Median (DM)	35.017	23.167	40.594	35.976
Verteilungsmaße				
Gini	0,39837	0,63837	0,59226	0,35074
Atkinson-Index				
$\varepsilon = 1$	0,29937	0,54025	0,51242	0,25548
$\varepsilon = 2$	0,78291	0,91712	0,89873	0,74082
<i>Dezilanteile %</i>				
1. Dezil	1,08	0,83	0,63	1,16
2. Dezil	3,54	1,89	1,47	4,08
3. Dezil	5,32	2,61	2,27	5,97
4. Dezil	6,60	3,29	3,13	7,20
5. Dezil	7,68	4,02	4,18	8,28
6. Dezil	8,81	4,85	5,82	9,40
7. Dezil	10,09	5,97	8,49	10,67
8. Dezil	11,74	7,83	12,23	12,29
9. Dezil	14,63	12,77	17,66	15,05
10. Dezil	30,51	55,92	44,13	25,90
90/10 ratio	28,3	67,4	70,0	22,3
Dekomposition				
Theil Index	0,38867	1,20606	1,05889	0,23985
Ungleichheitsanteil %	100,0	38,7	7,7	53,6
Gruppenanteil:				
innerhalb %	97,8	–	–	–
zwischen %	2,2	–	–	–
Umverteilung				
R (%)	–3,7	3,6	6,1	–4,5
k (DM)	–2.431	3.233	8.641	–2.854
$n^{2)}$	2.939.481	924.814	216.245	1.798.422
$N^{2)}$	29.471.487	2.911.136	412.115	26.148.236

¹⁾ Alle: Unternehmer, Freie Berufe und abhängig Beschäftigte zusammen.

²⁾ Anzahl der Steuerpflichtigen: n = Stichprobe, N = Grundgesamtheit.

Quelle: Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995, 10%-Stichprobe, Statistisches Bundesamt 2000; eigene Berechnungen.

Der Atkinson-Index macht eine normative Bewertung transparent: die Ungleichheitsaversion (Grenznutzenelastizität) ε . Selbst bei unterschiedlicher Ungleichheitsaversion bleiben die Unterschiede gemessen am Atkinson-Index sowohl zwischen den Selbstständigen insgesamt und den abhängig Beschäftigten, als aber auch innerhalb der Gruppe der Selbstständigen hinsichtlich der Unternehmer und der Freien Berufe beachtlich.

Die Dezilanteile fächern die Verteilungsergebnisse weiter auf: Für beide Gruppen gilt, dass der größte Anteil am Gesamteinkommen von Einkommensbeziehern oberhalb des Medians erzielt wird. Während bei den abhängig Beschäftigten ab dem 5. Dezil (Median) – also die reichsten 50 % – etwa Dreiviertel des Gesamteinkommens (73,3 %) erzielt werden, liegt dieser Anteil bei den Selbstständigen insgesamt bei 87,8 %, bei den Unternehmern bei 87,4 % und bei den Freien Berufen bei 88,3 %.

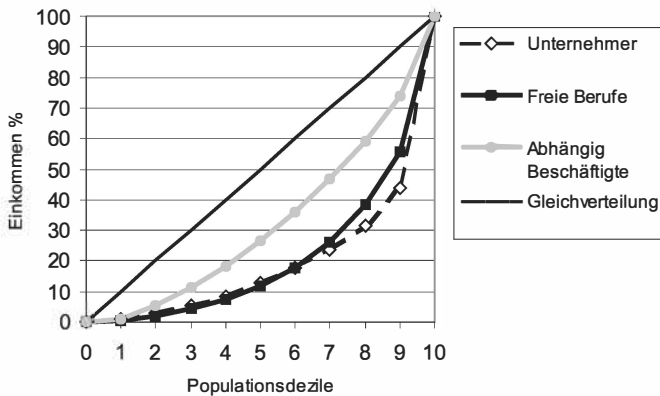
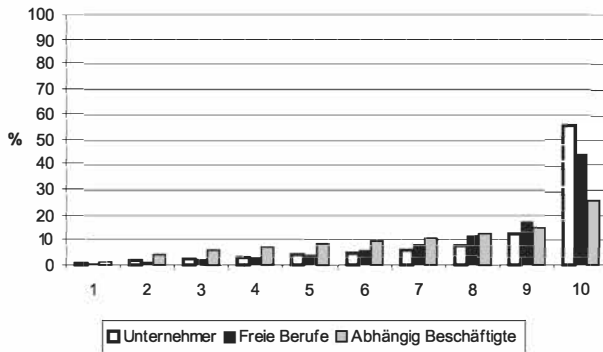
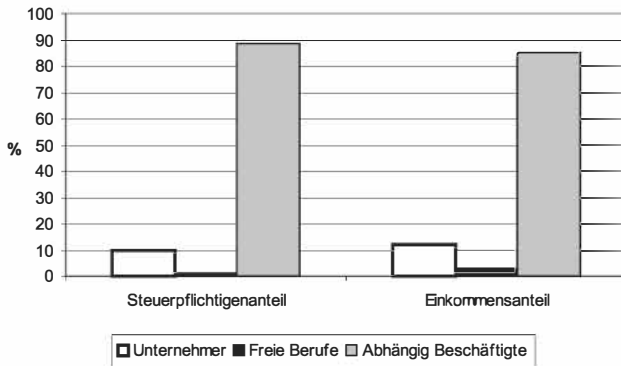
Herausragende Unterschiede gibt es vor allem bei den jeweils höheren Einkommen: Die reichsten 10 % der Selbstständigen vereinen über 50 % (54,9 %) des Gesamteinkommens der Selbstständigen, dabei wird die größere Spreizung der Unternehmereinkommen mit einem Wert von 56 % gegenüber den Einkommen der Freien Berufe mit einem Wert von 44 % Einkommensanteil der jeweils reichsten 10 % verdeutlicht. Das reichste Zehntel der abhängig Beschäftigten hat dagegen „nur“ 25,9 % ihrer Gesamteinkommen erwirtschaftet. Die Dezilanalyse macht zudem deutlich, dass die bedeutenden Unterschiede vor allem in den obersten Dezilen zu finden sind.

Die Dezilanteile der Unternehmer bis zum vierten Dezil sind größer und vom fünften bis neunten Dezil kleiner als die entsprechenden Dezilanteile der Freiberufler. Dies führt zu einem Schneiden der beiden Lorenzkurven mit der Konsequenz, dass sich die Verteilungen ohne zusätzliche normative Annahmen nicht mehr ordnen lassen (vgl. dazu die Lorenzkurven aus Abbildung 1).

Eindeutig sind allerdings die Unterschiede hinsichtlich der Verteilungsränder. Besonders deutlich werden die Streuungsunterschiede durch die 90/10-Relation: Die jeweils reichsten 10 % der Selbstständigen erzielen das 69-fache des Gesamteinkommens der ärmsten dieser Gruppe; bei den Unternehmern beträgt die Relation 70, bei den Freiberuflern 67,4. Diese Spreizung mit besonderer Konzentration in den obersten 10 % ist bei den abhängig Beschäftigten mit einer 90/10-Relation von 22 bei weitem nicht so ausgeprägt, aber beachtlich genug.

Dekomposition

Die Dekomposition der Ungleichheit nach Shorrocks (1980) bringt das folgende Bild: Wir sehen eine dominante Ungleichheit „innerhalb“ jeweils der drei Gruppen (Unternehmer, Freie Berufe und abhängige Beschäftigte) (I_w : 97,8 %) im Vergleich zu den Ungleichheitsbeiträgen zwischen den Gruppen (I_B : 2,2 %).



Quelle: Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995, 10%-Stichprobe, Statistisches Bundesamt 2000; eigene Berechnungen.

Abbildung 1: Einkommen (Netto) – Insgesamt, Verteilung 1995

Schmollers Jahrbuch 125 (2005) 2

Dieses sehr deutliche Ergebnis einer geringen Zwischengruppen-Ungleichheit ist einigermaßen erstaunlich, da die berufliche Stellung ja oft verbunden wird mit einem bestimmten Einkommensniveau *und* einer bestimmten unterschiedlichen Einkommensverteilung. Mit den Ergebnissen wird offensichtlich, dass die Zugehörigkeit zur Gruppe der Selbstständigen oder der der abhängig Beschäftigten weit weniger wichtig ist für die Beschreibung des relativen Einkommens-*Ungleichheitsprofils* als zunächst angenommen, wobei die Spreizung – wie gesehen – von beachtlich unterschiedlicher Intensität ist.

Dieses Ergebnis bestätigt die Resultate von Merz (2000a) für die Einkommensverteilung auf der Basis der Einkommensteuerstatistik 1992 sowie die Resultate von Becker und Hauser (1995, 330) für eine andere Datenbasis, die Einkommens- und Verbrauchsstatistik von 1990 und sogar für die zwei davor liegenden Dekaden.

Umverteilung

Die Umverteilungseffekte lassen sich zusammenfassend plastisch an dem so genannten *k*-Wert von Blackburn 1989 in DM ausdrücken (*R* % des Mittelwertes vor Steuern).

Danach wirkt das Steuer- und Transfersystem gegenüber der Brutto-Verteilung aller Steuerpflichtigen so, als ob ein Pauschalbetrag von 2.431 DM (3,7 % des mittleren Brutto-Einkommens) von allen Einkommensbezieher oberhalb des Medians an alle Einkommensbezieher unterhalb des Medians zu transferieren wäre, um Brutto- und Nettoverteilung wieder in Übereinstimmung zu bringen. Allerdings sind diese Transfers in Höhe und Vorzeichen für die Selbstständigen und abhängig Beschäftigten bemerkenswert deutlich verschieden:

Bei den abhängig Beschäftigten handelt es sich um eine Umverteilung von oben nach unten – alle Einkommensbezieher oberhalb des Medians würden 2.854 DM (4,5 % des mittleren Brutto-Einkommens) an alle Einkommensbezieher unterhalb des Medians transferiert. Hingegen wirkt die Umverteilung bei den Selbstständigen in die andere Richtung, nämlich so, als ob alle Unternehmer mit einem Einkommen *unterhalb* des Medians einen pauschalen DM-Betrag von 3.233 DM (3,6 % des mittleren Brutto-Einkommens) an alle Unternehmer oberhalb des Medians transferieren würden. Mit gleichem *positivem* Vorzeichen ist dieser Umverteilungseffekt bei den Freien Berufen mit 8.641 DM (6,1 % des mittleren Brutto-Einkommens) sehr viel größer.

Damit vergrößert das Steuer- und das darin erfasste Transfersystem in Deutschland die Einkommensschere bei den Selbstständigen; ein bemerkenswertes Ergebnis. Oder anders ausgedrückt: Besonders die jeweils Reichen, genauer die obersten 10 %, gewinnen einen relativ größeren Anteil am jeweiligen Gesamteinkommen.

Nivellierend wirkt die Umverteilung dagegen bei den abhängig Beschäftigten zugunsten der weniger Verdienenden; die Netto-Einkommen sind gleicher verteilt als die Brutto-Einkommen.

Insgesamt ist also ein, bei der steuerlichen Progression nicht zu erwartender, beträchtlicher Unterschied in den Umverteilungswirkungen bezüglich der Selbstständigen gegenüber den abhängig Beschäftigten – mit deutlichen Unterschieden zwischen den Unternehmern und Freien Berufen – festzuhalten.

Zusammenfassend

Die Verteilungs- und Dekompositionsanalyse des gesamten Einkommensspektrums bringt bezüglich der Selbstständigen und der abhängig Beschäftigten markante Ergebnisse: Das Einkommen der Selbstständigen ist wesentlich ungleicher verteilt als das der abhängig Beschäftigten. Bemerkenswert sind die Unterschiede innerhalb der Selbstständigen: Die Verteilung der Einkommen der Unternehmer ist deutlich ungleicher als die der Freien Berufe. Die Randgruppenrelation (90/10-Relation) der Einkommensanteile der reichsten gegenüber den ärmsten 10 % liegt bei dem 73-fachen bei den Selbstständigen (Unternehmer 67-fache, Freie Berufe 70-fache), bei den abhängig Beschäftigten bei dem 22-fachen.

Gegeben ist eine dominante Ungleichheit innerhalb und nicht eine zwischen den beiden Gruppen. D. h. entgegen der landläufigen Meinung ist die Zugehörigkeit entweder zur Gruppe der Selbstständigen oder zur Gruppe der abhängig Beschäftigten nicht ausschlaggebend für die Erklärung des *Ungleichheitsprofils* der Einkommensverteilung insgesamt, wobei die jeweilige Spreizung von beachtlich unterschiedlicher Intensität ist.

Hinsichtlich der Umverteilung ist festzuhalten: Nivellierend wirkt die Umverteilung erwartungsgemäß bei den abhängig Beschäftigten zugunsten der weniger Verdienenden. Jedoch vergrößert das Steuer- und, soweit abgebildet, das Transfersystem – in Deutschland die Einkommensschere bei den Selbstständigen. Oder anders: Besonders die reichen Selbstständigen, genauer die Reichsten 10 %, gewinnen durch das bestehende System einen relativ größeren Anteil am jeweiligen Gesamteinkommen; dieser Umverteilungseffekt ist bei den Freien Berufen stärker als bei den Unternehmern. Trotz steuerlicher Progression könnte dies ein Hinweis darauf sein, dass legale Gestaltungsmöglichkeiten, die eine Steuervermeidung ermöglichen, zu diesem Ergebnis führen. Hier ist weiterer Analysebedarf notwendig.

4.2 Wie viele Einkommens-Reiche gibt es in Deutschland?

Kommen wir nun zu den hohen Einkommen. Beginnen wir mit der Frage, wie viele Einkommens-Reiche es in Deutschland gibt. Dafür muss geklärt werden, ab welcher Einkommenshöhe und von welchem Einkommensbegriff ausgehend jemand als „reich“ im Sinne eines hohen Einkommens angesehen wird.

4.2.1 Einkommens-Reichtum: Alternative Grenzen hoher Einkommen

Die Frage, ab welcher Grenze jemand (allein auf das Einkommen bezogen) reich ist, kann nur normativ entschieden werden und es gibt darüber keinen gesellschaftlichen Konsens. Zwar haben sich in der Literatur zu Armutsuntersuchungen gewisse Standards durchgesetzt, in der nur begrenzt vorhandenen Reichtumliteratur gibt es dagegen keine dermaßen auch theoretisch fundierte Diskussion und keinen Konsens.

Allerdings wird bereits jetzt schon deutlich, dass Reichtum und Reichtumsgrenzen in Anlehnung an die quantitative Erfassung von Armut auch relativ zu sehen sind. Dies aufgreifend werden wir als Reichtumsgrenzen einmal relative Werte über die relative Position auf der Einkommensskala aber auch absolute Werte heranziehen und betrachten.

In Tabelle 2 sind für das von uns neu bestimmte ökonomische Einkommen sowie für den steuerlichen Gesamtbetrag der Einkünfte (jeweils brutto und netto) alternative Einkommens-Reichtumsgrenzen angegeben. Sie sind auf der Basis der jeweiligen Definition aus der 10 %-Stichprobe errechnet worden.

Außer für den Höchststeuersatz wie auch die Million, sind mit den anderen vier Reichtumsgrenzen zugleich die ersten Verteilungsinformationen gegeben: Bei 66.823 DM Jahreseinkommen liegt der Mittelwert und damit die 200 %-Grenze bei 133.646 DM. Die Reichtumsgrenze für die 10 % und 5 % Reichsten liegen nicht weit davon entfernt bei ca. 117.000 DM und 149.000 DM. Damit verdienen 95 % aller Einkommensbezieher weniger als 148.628 DM brutto bzw. netto 94.510 DM; Beträge also, die doch recht weit von der Millionengrenze liegen.

Nicht weit davon, aber unterhalb liegen die nach steuerlichen Gesichtspunkten abgegrenzten Einkünfte: Mit einem Mittelwert von 58.461 DM ist die 200 %-Grenze bei 116.922 DM. Die obersten 5 % beginnen bei 135.058 DM und netto bei 88.176 DM.

Bei allen drei Einkommenskonzepten sowie für den jeweiligen Brutto- als auch den Nettowert ist die folgende *Rangfolge der Reichtumsgrenzen* gegeben mit: 1 Million; Obersten 5 %; Höchststeuersatz; 200 % des Mittelwertes; Obersten 10 %; 150 % des Mittelwertes.

Tabelle 2

Alternative Reichtumsgrenzen für Einkommen und Einkünfte

	Einkommen ¹⁾		Einkünfte ²⁾	
	brutto	netto	brutto	netto
1 Million	1 Mio.	1 Mio.	1 Mio.	1 Mio.
Obersten 5 %	148.628	94.510	135.058	88.176
Höchststeuersatz	53 %; > 120.041 bzw. > 240.082 ZvE im Splittingfall			
200 % des Mittelwertes	133.646	85.047	116.922	74.304
Obersten 10 %	116.801	72.381	106.819	70.354
150 % des Mittelwertes	100.235	63.785	87.692	55.728
<i>Mittelwert</i>	66.823	42.524	58.461	37.152

- ¹⁾ Einkommen = ökonomischer Einkommensbegriff; bezogen auf den Steuerpflichtigen.
 Brutto: Markteinkommen, Primäreinkommen („pre government income“).
 Netto: Nettoeinkommen, sekundäres Einkommen nach Hinzurechnung von Transfers und Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern („post government income“).

- ²⁾ Einkünfte = Steuerlicher Einkommensbegriff.
 Brutto: Gesamtbetrag der Einkünfte (GdE).
 Netto: Zu versteuerndes Einkommen (ZvE) abzüglich festgesetzter Einkommensteuer.

Quelle: Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995, 10 %-Stichprobe, Statistisches Bundesamt 2000; eigene Berechnungen.

Bemerkenswert ist schon jetzt, dass in allen Einkommenskonzepten der betragsmäßige Unterschied der Einkommensgrenzen der reichsten 10 % und 5 % relativ nahe beieinander liegen: Ein erster Hinweis auf die Struktur und hohe Konzentration der Einkommens-Reichen. Ohne auf weitere interessante Details der Tabelle 2 eingehen zu wollen, sei festgehalten, dass die sechs alternativen Reichtumsgrenzen ein breites Spektrum von ca. 100.000 DM (und weniger) bis 1 Million DM reichen. Schon von daher sind ganz unterschiedliche Ergebnisse in Abhängigkeit der herangezogenen Reichtumsgrenze zu erwarten.

In unseren weiteren Analysen werden wir das Spektrum der unterschiedlichen Reichtumsgrenzen mit Berechnungen zu zwei alternativen Reichtumsgrenzen abdecken: Die Millionengrenze und die 200 %-Grenze.

4.2.2 Einkommens-Reiche nach beruflicher Stellung: Unternehmer, Freie Berufe und abhängig Beschäftigte

Beginnen wir unsere Analyse mit der Frage, wie viele Steuerpflichtige aus der Einzel- wie auch aus der Zusammenveranlagung als reich anzusehen sind. Damit verknüpft fragen wir, wie ihr mittleres hohes Einkommen ist und welchen Anteil diese Reichen an der Bevölkerung und am gesamten Einkommen (je nach Einkommenskonzept) haben.

Die Bezugseinheiten sind wohlgermerkt die jeweiligen Steuerpflichtigen. Um Missverständnissen vorzubeugen: Unser Bezug wird damit nicht die Wohnbevölkerung sein und nicht die Gesamtanzahl aller ca. 35 Mio. allgemeiner Haushalte, sondern – wenn wir auf alle beziehen – die knapp 30 Mio. Steuerpflichtigen (gleich Einkommensbezieher).

In Tabelle 3 sind Reiche und ihr Einkommen für die Reichtumsgrenzen Millionäre und $> 200\%$ des Mittelwertes für das Brutto- und das Netto-Einkommen gegeben.

Mit diesen erstmals vorgelegten Informationen für Deutschland ist festzuhalten, dass unterschiedliche Reichtumsgrenzen – von 133.000 DM (200 %-Grenze; also relativ nahe bei 100.000 DM) bis 1 Million DM – weit gestreute Ergebnisse liefern: Es gibt 27.230 Millionäre (das sind 0,09 % aller Steuerpflichtigen)¹⁰ aber knapp 2 Mio. Reiche nach der 200 %-Grenze (das sind 6,8 % aller Steuerpflichtigen). Die Einkommensanteile liegen bei 3,8 % bzw. 24,8 % des Brutto-Gesamteinkommens. Das sind zunächst die Brutto-Einkommen.

In Abhängigkeit von der gewählten Reichtumsgrenze kehrt sich der Anteil der Unternehmer und abhängig Beschäftigten um: 68 % der Millionäre sind Unternehmer, 24 % der Millionäre sind abhängige Beschäftigte; mit der Reichtumsgrenze $> 200\%$ des Mittelwertes sind 19 % dieser Reichen Unternehmer und 74 % dieser Reichen abhängig Beschäftigte. Keine großen Unterschiede gibt es hinsichtlich der Freien Berufe: 8 % der Millionäre und 7 % der Reichen nach der 200er-Grenze sind Freiberufler.

Hinsichtlich der Netto-Einkommen gibt es deutlich weniger Millionäre in Deutschland: 12.708 Millionäre, das sind 0,04 % aller Steuerpflichtigen mit einem Einkommensanteil von 2,9 % am Netto-Gesamteinkommen.

Betrachten wir Reiche nach den beiden Reichtumsgrenzen im Vergleich, dann ergibt sich ein ähnliches Bild netto wie brutto, allerdings ist der Anteil der Unternehmer-Millionäre gestiegen auf 76 % und der Anteil der Millionäre in abhängiger Beschäftigung gesunken auf 19 %. Dieses Bild kehrt sich um, wenn die 200er-Grenze als Reichtumsgrenze herangezogen wird: 17 % reiche Unternehmer, 76 % reiche abhängig Beschäftigte. Der Anteil der Freiberufler an den Netto-Millionären liegt bei 5,3 % und bei den Reichen nach der 200er-Grenze bei 6,6 % keinen großen Unterschied anzeigend.

Tabelle 3 enthält auch die jeweiligen Mittelwerte, die zwischen den einzelnen Gruppen deutlich verschieden sind. Auffallend ist, dass bei den Millionären die Mittelwerte der Freiberufler netto sehr viel höher sind als brutto (fast doppelt so hoch), sogar bei den abhängig Beschäftigten übertrifft der Nettowert den Bruttowert (die der Unternehmer liegen nahe beieinander).

¹⁰ Rosinus (2000) ermittelt nach dem steuerlichen Konzept (Gesamtbetrag der Einkünfte) insgesamt 21.002 Einkommensmillionäre für 1995.

Damit wird schon hier eine wesentliche Steuer- und Abgabentlastung bei den besonders Reichen sichtbar, auf die wir im Zusammenhang mit den Umverteilungseffekten im Folgeabschnitt noch eingehen werden.

Es gibt also deutliche Reichtums-Unterschiede hinsichtlich der beruflichen Stellung als Freiberufler, Unternehmer und abhängig Beschäftigter: Gängigen Vorurteilen widersprechend, nach denen die Reichen durchgängig diejenigen sind, die Selbstständig sind, ist allerdings entgegenzuhalten, dass immerhin ein Viertel aller Millionäre in abhängiger Beschäftigung sind. Sogar Dreiviertel der Reichen hinsichtlich der alternativen Reichtumsgrenze 200 % des Mittelwertes sind in abhängiger Beschäftigung.

Tabelle 3

**Reiche und ihr Einkommen – Einkommen (Brutto und Netto) 1995,
Berufliche Stellung: Alle, Unternehmer, Freie Berufe und Abhängig Beschäftigte
Reichtumsgrenzen: Millionäre und > 200 % des Mittelwertes**

	> Reichtumsgrenze			> Reichtumsgrenze Anteile %	
	N	%	Mittelwert	N	Einkommen
Million					
<i>Brutto</i>					
Alle	27.230	100,0	2.738.759	0,092	3,799
Unternehmer	18.505	67,9	3.031.059	0,063	2,857
Freie Berufe	2.279	8,4	2.641.740	0,008	0,307
A. Beschäftigte	6.445	23,7	1.933.857	0,022	0,635
<i>Netto</i>					
Alle	12.708	100,0	2.885.385	0,043	2,926
Unternehmer	9.624	75,7	2.939.430	0,033	2,257
Freie Berufe	678	5,3	5.041.843	0,002	0,273
A. Beschäftigte	2.406	18,9	2.061.725	0,008	0,396
> 200 % Mittelwert					
<i>Brutto</i>					
Alle	1.996.386	100,0	243.770	6,780	24,788
Unternehmer	372.754	18,7	402.521	1,266	7,642
Freie Berufe	140.620	7,0	312.577	0,478	2,239
A. Beschäftigte	1.483.011	74,3	197.433	5,037	14,907
<i>Netto</i>					
Alle	1.831.753	100,0	160.713	6,215	23,490
Unternehmer	314.881	17,2	278.280	1,068	6,992
Freie Berufe	121.119	6,6	209.112	0,411	2,021
A. Beschäftigte	1.395.753	76,2	129.990	4,736	14,477

Quelle: Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995, 10%-Stichprobe, Statistisches Bundesamt 2000; eigene Berechnungen

4.3 Hohe Einkommen – Verteilungsanalysen nach alternativen Reichtumsgrenzen und nach beruflicher Stellung

Analysieren wir nun die Verteilungssituation der hohen Einkommen; sie sind einzubetten in die obige Verteilungsanalyse der Einkommen über das gesamte Einkommensspektrum.

Wie sehen die Verteilungssituation und die damit verbundene Struktur speziell der Einkommens-Reichen, der Millionäre bzw. der Reichen nach der 200 %-Grenze, aus? Die Tabelle 4 enthält dafür, neben globalen Maßen, zentrale Verteilungs- und Umverteilungskennziffern für das Einkommen (netto).

Millionäre

Neu sind die **Verteilungsinformationen** der Reichen (Millionäre): Die Einkommen der reichen Unternehmer mit einem Gini-Koeffizienten von 0,49905 und die der Freiberufler mit einem Gini-Koeffizienten von sogar 0,74311 sind deutlich ungleicher verteilt als die der reichen abhängig Beschäftigten (Gini-Koeffizient: 0,35553).

Innerhalb der Millionäre haben die reichsten 10 %, sozusagen die „Superreichen“, die reichsten 1 % der Gesamteinkommensverteilung, ein 12mal – und bei Unternehmern sogar 37mal – so hohes Einkommen (90/10-Relation) als die am wenigsten verdienenden 10 % der Millionäre. Gegenüber den abhängig Beschäftigten mit einer 90/10-Relation von 7 ist das ein besonders ausgeprägter Unterschied. Dabei sind die relativ größten Unterschiede zwischen Selbstständigen und den abhängig Beschäftigten – sowohl bei der Millionärs- als auch bei der 200 %-Reichtumsgrenze – bei den reichsten 10 % festzuhalten (vgl. auch die einzelnen Dezilanteile aus Abbildung 2).

Zudem sind die Dezilgrenzen etwa ab dem dritten Dezil zwischen diesen beiden Gruppen deutlich verschieden; insbesondere beginnen die superreichen Selbstständigen bei einer Einkommensgrenze von ca. 5,2 Millionen, die superreichen abhängig Beschäftigten bei 3,4 Millionen DM.

Die **Dekompositionsanalyse** quantifiziert die jeweiligen Ungleichheitsbeiträge: Mit 56,9 % (Unternehmer) bzw. 36,3 % (Freiberufler) der Innerhalb-Ungleichheit beider Gruppen (I_w) bestimmen vor allem die Selbstständigen die ungleiche Gesamtverteilung der Millionäre.

Zudem sehen wir eine dominante Ungleichheit „innerhalb“ der beiden Gruppen (I_w : $100 - 2,1 = 97,9\%$) im Vergleich zu den Ungleichheitsbeiträgen zwischen den Gruppen (I_B : 2,1 %): Nur 2,1 % des gesamten *Ungleichheitsprofils* aller Millionäre (I_{TOTAL}) sind auf die Unterschiede in der jeweiligen relativen Verteilung zwischen den Selbstständigen und abhängig Beschäftigten zurückzuführen. Wohlgedenkt: Diese Aussage bezieht sich auf das relative Profil, die Unterschiede in der Stärke der Spreizung bleiben beachtlich unterschiedlich.

Die **Umverteilungseffekte** lassen sich wieder plastisch an dem so genannten *k*-Wert von Blackburn (1989) in DM ausdrücken (*R* % des Mittelwertes vor Steuern). Danach wirkt das Steuer- und Transfersystem bei den Millionären gegenüber der Brutto-Verteilung insgesamt so, als ob ein Pauschalbetrag von 86.600 DM (3,1 % des mittleren Brutto-Einkommens der Millionäre) von allen Einkommensbezieher oberhalb des Medians an alle Einkommensbezieher unterhalb des Medians zu transferieren wäre, um Brutto- und Nettoverteilung wieder in Übereinstimmung zu bringen. Allerdings sind diese Transfers in Höhe und Vorzeichen für die Selbstständigen und abhängig Beschäftigten bemerkenswert deutlich verschieden:

Die Umverteilung führt bei den Unternehmer-Millionären zu einer gleichmäßigeren Verteilung. D. h., alle Unternehmer mit einem Einkommen oberhalb des Medians hätten einen pauschalen DM-Betrag von 85.536 DM (2,8 % des mittleren Brutto-Einkommens) an alle Unternehmer unterhalb des Medians zu transferieren, um dieselbe Verteilung wie vor der Umverteilung zu erhalten.

Allerdings wirkt die Umverteilung bei den freiberuflichen und abhängig beschäftigten Millionären dem entgegengesetzt, die Netto-Verteilung ist ungleicher verteilt als die Brutto-Verteilung. Mit *positiven* Vorzeichen ist dieser Umverteilungseffekt bei den Freien Berufen auffallend (um das 10-fache) größer: Alle freiberuflichen Millionäre mit einem Einkommen *unterhalb* des Medians würden so einen pauschalen DM-Betrag von 1.112.987 DM (42,8 % des mittleren Brutto-Einkommens) an alle freiberuflichen Millionäre oberhalb des Medians transferieren, um dieselbe Verteilungssituation brutto wie netto zu erhalten. Mit gleicher Richtung, aber im Betrag weit weniger bedeutend, würden alle abhängig Beschäftigten *unterhalb* des Medians 115.335 DM (6 % des mittleren Brutto-Einkommens) an alle abhängig beschäftigten Millionäre oberhalb des Medians transferieren.

Im Vergleich zur Verteilungsanalyse über alle Einkommensbezieher (Reiche und nicht Reiche) von vorne ergibt sich damit ein etwas anderes Bild. Im Gegensatz zur Verteilung über alle Einkommensbezieher (Reiche und nicht Reiche) wirkt das Steuer- und das darin erfasste Transfersystem in Deutschland nicht nivellierend, sondern vergrößert bei den hohen Einkommen (Millionäre) die Ungleichheit. Getragen wird dieses Ergebnis vor allem von den freiberuflichen und eher geringfügig von den abhängig beschäftigten Millionären. Leicht nivellierend wirkt die Umverteilung dagegen bei den Unternehmer-Millionären.

Insgesamt ist also auch bei den Millionären ein beträchtlicher Unterschied in den Umverteilungswirkungen zwischen Unternehmern und Freiberuflern und den abhängig Beschäftigten festzuhalten. Auch hier zeigt es sich, dass gerade die Gruppe der Selbstständigen sehr heterogen ist und allgemeine Aussagen auf die Gesamtgruppe bezogen schnell irreführend werden.

Tabelle 4

**Einkommen (Netto) – Oberhalb der Reichtumsgrenzen:
Millionäre und > 200 % des Mittelwertes, Verteilungsmaße 1995,
Berufliche Stellung: Alle, Unternehmer, Freie Berufe und Abhängig Beschäftigte**

	Alle ¹⁾	Unter- nehmer	Freie Berufe	Abhängig Beschäftigte
Millionäre				
Steuerpflichtigenanteil %	100,0	75,7	5,3	18,9
Einkommensanteil %	100,0	77,1	9,3	13,5
Mittelwert (DM)	2.885.385	2.939.430	5.041.843	2.061.725
Median (DM)	1.569.030	1.659.178	1.353.963	1.381.358
Verteilungsmaße				
Gini	0,48203	0,46696	0,74311	0,35687
90 / 10 ratio	12,4	11,8	37,3	6,9
Dekomposition				
Theil Index	0,71374	0,51055	2,69794	0,35032
Ungleichheitsanteil %	100,0	56,9	36,3	6,8
Gruppenanteil: zwischen %	2,1	–	–	–
Umverteilung				
R (%)	3,1	-2,8	42,8	6,0
k (DM)	86.600	-85.536	1.112.987	115.335
n	12.320	9.391	641	2.288
N	12.708	9.624	678	2.406
> 200 % des Mittelwertes				
Steuerpflichtigenanteil %	100,0	17,2	6,6	76,2
Einkommensanteil %	100,0	29,8	8,6	61,6
Mittelwert	160.713	278.280	209.112	129.990
Median	113.005	145.623	147.868	108.075
Verteilungsmaße				
Gini	0,32873	0,51133	0,36807	0,20802
90 / 10 ratio	6,0	14,6	7,7	3,4
Dekomposition				
Theil Index	0,45438	0,81581	0,79349	0,14276
Ungleichheitsanteil %	100,0	60,8	17,1	22,0
Gruppenanteil: zwischen %	12,2	–	–	–
Umverteilung				
R (%)	0,3	2,0	4,4	-0,1
k (DM)	746	7.922	13.803	-126
n	532.726	206.530	86.332	239.864
N	1.831.753	314.881	121.119	1.395.753

¹⁾ Alle: reiche Unternehmer, Freie Berufe und abhängig Beschäftigte zusammen.

²⁾ Anzahl der Steuerpflichtigen: n = Stichprobe, N = Grundgesamtheit.

Quelle: Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995, 10%-Stichprobe, Statistisches Bundesamt 2000; eigene Berechnungen.

Einkommen über 200 % des Mittelwertes

Verglichen mit der Millionärsabgrenzung zeigt sich nun mit der Reichtumsgrenze von > 200 % des Mittelwertes ein ganz anderes Bild (Tabelle 4): Für alle hat die Ungleichheit abgenommen, der Gini-Koeffizient dieser Reichen reduziert sich auf 0,32873 (gegenüber 0,48203 bei den Millionären), die 90/10-Relation hat sich halbiert auf 6.

Allerdings ist dieser Effekt gruppenspezifisch stark verschieden: Die Ungleichheit bei den so reichen Unternehmern hat zugenommen (nun Gini: 0,51133, 90/10-Relation: 14,6). Verringert hat sich die Ungleichheit dieser Einkommen drastisch bei den Freiberuflern (von Gini: 0,74311 auf 0,36807; 90/10-Relation: 37,3 auf 7,7) und weniger stark aber dennoch sehr ausgeprägt bei den abhängig beschäftigten Reichen nach der 200er-Grenze (von Gini: 0,35687 auf 0,20802; 90/10-Relation von 6,9 auf 3,4). Damit wird deutlich, dass gerade die ungleiche Verteilung der hohen und höchsten Einkommen vor allem die Einkommensverteilung der Freiberufler in hohem Maße bestimmt.

Die stark unterschiedlichen Ergebnisse der Verteilungsmaße für Freie Berufe und Unternehmer in den Bereichen oberhalb des zweifachen Mittelwertes und für die Millionäre können auch damit zusammenhängen, dass bei der Einkunftsart ‚Gewerbebetrieb‘ in nicht unerheblichem Maße die Einkünfte aus Beteiligungen eine gewichtige Rolle spielen. Die Daten deuten darauf hin, dass in mittleren und in gemäßigt hohen Einkommen, die Beteiligungen für einen Großteil der Varianz bei den Einkommen der Unternehmer verantwortlich sind, Beteiligungen bei den Freien Berufen hingegen nur eine untergeordnete Rolle spielen. Hier müssen weiterer Untersuchungen für Klarheit sorgen.

Die **Dekomposition** unterstreicht die gesamten Verteilungsunterschiede innerhalb und zwischen den Gruppen: Mit 22,0 % hat nun die Gruppe der abhängig Beschäftigten einen größeren Anteil an der gesamten Ungleichheit gegenüber von 6,9 % bei den Millionären. Es dominieren die Unternehmer mit 61 % und die abhängig beschäftigten Reichen (22 %) und weit weniger die Freiberufler mit einem Anteil von 17 % das Bild der ungleichen Verteilung der Einkommens-Reichen insgesamt auch bei der 200 %-Grenze.

Die **Umverteilung** wirkt – verglichen mit der Situation bei den Millionären – insgesamt kaum (746 DM, 0,3 % des mittleren Bruttoeinkommens der Reichen nach der 200 %-Grenze). Es gibt aber durchaus gruppenspezifische Unterschiede: 126 DM wären an alle abhängig beschäftigten Reiche von den oberhalb an die unterhalb des Medians liegenden Einkommensbezieher für eine unveränderte Verteilung (im Vorzeichen erwartet) zu transferieren. Mit umgekehrten Vorzeichen wäre dagegen ein Transfer von den unterhalb an die oberhalb des Medians liegenden so reichen Selbstständigen für eine unveränderte Verteilung vorzunehmen: Unternehmer 7.922 DM (2 %), Freiberufler 13.803 DM (4,4 %).

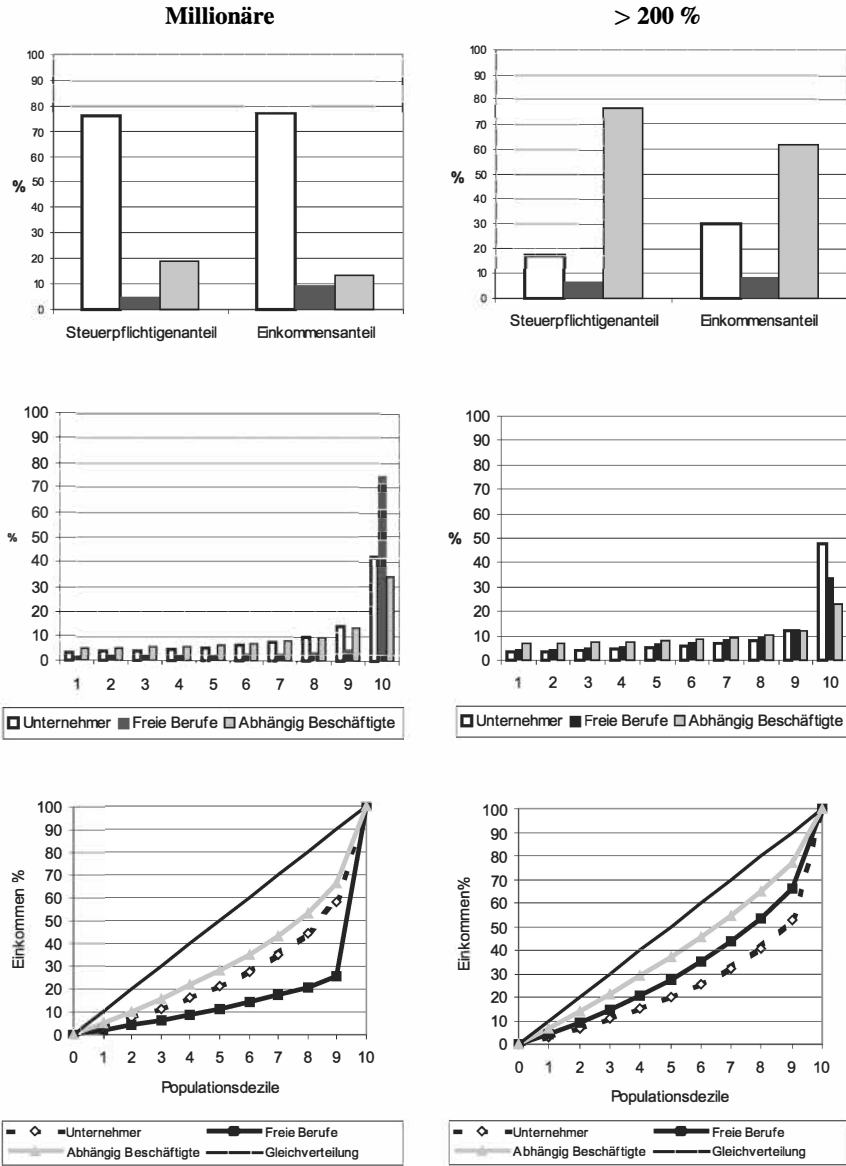


Abbildung 2: Hohe Einkommen (Netto) –
 Millionäre und > 200 % des Mittelwertes, Verteilungsmaße 1995
 Berufliche Stellung: Unternehmer, Freie Berufe und abhängig Beschäftigte

Für die hohen Einkommen bleibt festzuhalten, dass die Umverteilungswirkungen des Steuer- und Abgabensystems besonders für die reichen Freiberufler nicht progressiv, sondern regressiv gewirkt haben (besonders ausgeprägt bei den Millionären). Regressiv wirkt das Steuersystem letztlich auch für die besonders reichen abhängig Beschäftigten (Millionäre). Obwohl es in Abhängigkeit der Reichtumsgrenzen, die mit den Millionären und der 200 %-Grenze ein weites Spektrum anderer Reichtumsdefinitionen beinhalten, für die hohen Einkommen durchaus für die einzelnen Gruppen ein unterschiedliches Bild der Umverteilung gibt, ist das vorne festgestellte Ergebnis einer nicht nivellierenden, einer regressiven statt progressiven Umverteilung der Selbstständigen gegenüber den abhängig Beschäftigten überraschend. Als eine mögliche Erklärung könnte in Betracht kommen, dass mit der Berücksichtigung aller (sieben) Einkunftsarten mit unterschiedlicher Einkommenshöhe auch eine unterschiedliche Zusammensetzung der Einkünfte einhergeht. Allerdings bleibt unser Abgrenzungskriterium des überwiegenden Einkommens bestehen.

5. Abschließende Bemerkungen

In dieser Studie wurden hohe und sehr hohe Einkommen und ihre Verteilung erstmals für Unternehmer, freie Berufe und abhängig Beschäftigte untersucht. Gerade hinsichtlich sehr hoher Einkommen sind die Anforderungen an eine Datenbasis beträchtlich und müssen u. a. aussagefähige Informationen auch der Selbstständigen enthalten, zumal wenn eine weitere Vertiefung nach Unternehmern und Freiberuflern interessiert. Die Einkommensteuerstatistik hat sich auch mit ihrer Eigenschaft als Vollerhebung hierfür als besonders geeignet erwiesen. Auf der Basis der erweiterten 10 %-Stichprobe der Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1995 mit ca. 3 Millionen anonymisierten allein- und zusammenveranlagten Steuerpflichtigen konnten wir unsere detaillierte Verteilungsanalyse fundieren. Dafür haben wir aus den steuerlichen Komponenten einen ökonomischen Einkommensbegriff herangezogen.

Explizit für die Selbstständigen, unterteilt nach Unternehmer und Freiberufler, und für die abhängig Beschäftigten haben wir erstmals Antworten auf folgende Fragen geben können: wie viele Einkommens-Reiche gibt es in Deutschland? Wie streut das Einkommen insgesamt? Wie sind hohe Einkommen in der Gesamtverteilung einzuordnen? Wie streut das Einkommen der nach unterschiedlichen Kriterien abgegrenzten reichen Freiberufler und Unternehmer? Wie sieht die Einkommensverteilung, die Dekomposition der Ungleichheit, wie die Umverteilung für diese wichtigen gesellschaftlichen Gruppen aus?

Es zeigt sich als zentrales Ergebnis, dass die Einkommensverteilung der Freien Berufe sich deutlich von der der Unternehmer (Gewerbetreibende) unterscheidet und beide von der weit weniger ungleichen Einkommensverteilung

der abhängig Beschäftigten differieren. Welche Bedeutung hohe Einkommen für diese Gruppen haben – mit deutlich unterschiedlicher Einkommensverteilung zwischen den Freien Berufen und den Unternehmern – ist vor allem abhängig von der gewählten Reichtumsgrenze und schwankt zwischen knapp 80 % Selbstständigenanteil (Unternehmer 76 %, Freie Berufe 5 %) bei der Millionärsabgrenzung und knapp 25 % Selbstständigenanteil (Unternehmer 17 %, Freie Berufe 7 %) bei der 200 %-Grenze.

Zwar ist die Einkommensteuerstatistik für die Einkommensanalyse gerade auch der Selbstständigen besonders ‚passgenau‘, aber auch sie ist nicht umfassend. So sind z. B. mehr oder weniger systematische Vermögensumschichtungen nicht nur bei den Selbstständigen, sondern bei allen Steuerpflichtigen – insbesondere im Bereich hoher Einkommen – wahrscheinlich besonders bedeutsam, gerade weil das Steuersystem entsprechende Anreize setzt. Das betrifft auch den Befund, dass die Umverteilung bei den Selbstständigen insgesamt eher regressiv als progressiv wirkt, es aber zugleich hinsichtlich der Unternehmer (Gewerbetreibende) und Freiberufler deutliche Unterschiede gibt. So werden Veräußerungsgewinne unter bestimmten Umständen nicht in der Steuerstatistik erfasst, wenn die veräußerten Objekte (z. B. Immobilien) im Privatvermögen gehalten wurden. So ist zu vermuten, dass ein Teil der hohen Einkommen einmalig im Rahmen einer Veräußerung von betrieblichen Vermögen als außerordentliche Einkünfte realisiert werden. Hier verzerrt zum einen der hälftige Steuersatz nach § 34 das Bild und zum anderen dürften Veräußerungsgewinne bei Unternehmern und Freiberuflern in unterschiedlicher Intensität anfallen. Hier müssen weitere Analysen zeigen, in wie weit die Verteilungen durch temporäre Einkommensbestandteile tangiert werden.

Wie gezeigt wurde, ist das Potential der Einkommensteuerstatistik über rein steuerliche Gesichtspunkte hinaus beträchtlich – vor allem jetzt mit anonymisierten Individualdaten – und sollte daher für weitergehende Mikroanalysen genutzt werden. Für Verteilungsanalysen über das gesamte Einkommensspektrum sind allerdings Zusatzinformationen gerade geringerer Einkommen notwendig; ein integriertes Mikrodatenfile mit integrierten Informationen bspw. aus der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe oder aus dem Sozio-oekonomischen Panel dürfte hier weiterführen (vgl. auch Merz 2003).

*Übersicht 1***Die Ermittlung des ökonomischen Einkommensbegriffs
auf der Basis der Einkommensteuerstatistik**

	Land- und forstwirtschaftliche Einkünfte
+	Gewerbliche Einkünfte
+	Einkünfte aus selbstständiger Arbeit
+	Einkünfte aus Kapitalvermögen
+	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
+	Arbeitseinkünfte
+	Sonstige Einkünfte
	davon:
	Einkünfte aus Leibrenten
	+ Lohn- und Einkommensersatzleistungen
	+ Einkünfte aus Spekulationsgeschäften
	+ steuerfreie Auslandseinkünfte
+	Steuervergünstigungen der Unternehmen (lt. Anlage ST)
+	Abschreibungen und Steuervergünstigungen bei Einkünften aus Vermietung und Verpachtung (lt. Anlage ST)
=	Summe der Einkünfte neu (korrigierte Einkünfte aus Unternehmertätigkeit, Vermögen und unselbstständiger Arbeit; entspricht primären Markteinkommen)
+	Arbeitnehmer-Sparzulage und vermögenswirksame Leistungen
+	Kindergeld (berechnet)
+	Unterhaltsleistungen vom geschiedenen oder dauernd getrennt lebenden Ehegatten
–	festgesetzte Einkommensteuer und Solidaritätszuschlag
–	berechnete Sozialversicherungsbeiträge (für alle sozialen Gruppen)
–	Unterhaltsleistungen an den geschiedenen oder dauernd getrennt lebenden Ehegatten
–	Überbelastungsbetrag bei anerkannten außergewöhnlichen Belastungen
–	Freibetrag für Unterhalt an bedürftige Personen
–	Ausbildungsfreibetrag
=	Nettoeinkommen

Literatur

Atkinson, A. B. (1970): On the Measurement of Inequality, Journal of Economic Theory 2, 244 – 263.

Becker, I. (1999): Zur Verteilungsentwicklung in den 80er und 90er Jahren. Gibt es Anzeichen einer Polarisierung in der Bundesrepublik Deutschland? Teil 1: Veränderungen der personellen Einkommensverteilung, in: WSI-Mitteilungen 52 (3), 205 – 214.

Schmollers Jahrbuch 125 (2005) 2

- Becker, I./Hauser, R.* (2003): Anatomie der Einkommensverteilung – Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichproben 1969 – 1998, Berlin.
- Becker, I./Hauser, R.* (Hrsg.) (1997): Einkommensverteilung und Armut – Deutschland auf dem Weg zur Vierfünftel-Gesellschaft?, Frankfurt am Main/New York.
- Blackburn, McL. L.* (1989): Interpreting the Magnitude of Changes in Measures of Income Inequality, *Journal of Econometrics* 42, 21 – 25.
- Büschges, G.* (1989): Freie Berufe, in: G. Endruweit/G. Trommsdorf (Hrsg.), Wörterbuch der Soziologie, Stuttgart, 61 – 65.
- Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung* (2001): Lebenslagen in Deutschland – Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bonn.
- Cowell, F. A.* (1995): *Measuring Inequality*, Oxford.
- Deneke, J. F. V.* (1986): Freie Berufe, in: *Staatslexikon*, Bd. 2, Freiburg, 675 – 678.
- DIW* (2000): Einkommensverteilung in Deutschland – Stärkere Umverteilungseffekte in Ostdeutschland, *DIW-Wochenbericht* Nr. 19, Berlin.
- Eardley, T./Corden, A.* (1999): Earnings from Self-employment: The Problem of Measurement and the Effect on Income Distribution in the UK, Paper prepared for the 23rd General Conference of the International Association for Research on Income and Wealth, New Brunswick, Canada.
- Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB)* (1999): 10 Jahre FFB – Forschung und Lehre 1989 – 1999, Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB) der Universität Lüneburg, Lüneburg.
- Hauser, R.* (1997): Armut, Armutsgefährdung und Armutsbekämpfung in der Bundesrepublik Deutschland, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 216 (4/5), 524 – 548.
- Hauser, R./Becker, I.* (2004): Anatomie der Einkommensverteilung – Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichproben, Berlin.
- Hauser, R./Becker, I.* (Hrsg.) (2000): *The Personal Distribution of Income in an International Perspective*, Heidelberg.
- Huster, E.-U.* (1993): *Neuer Reichtum und alte Armut*, Düsseldorf.
- (Hrsg.) (1997): *Reichtum in Deutschland – Die Gewinner in der sozialen Polarisierung*, Frankfurt am Main/New York.
- Krämer, W.* (2000): *Armut in der Bundesrepublik – Zur Theorie und Praxis eines überforderten Begriffs*, Frankfurt am Main/New York.
- Krause, P./Frick, J. R./Grabka, M./Otto, B./Wagner, G. G.* (2001): Polarisierung der Einkommensverteilung und Einkommensmobilität, in: *Lebenslagen in Deutschland – Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung*, Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn.
- Krause, P./Habich, R.* (2000): Einkommensverteilung und Armut, in: *Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Datenreport 1999 – Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland*, Bonn, 581 – 591.

- Krause, P./Wagner, G.* (1997): Einkommens-Reichtum und Einkommens-Armut in Deutschland – Ergebnisse des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP), in: E. U. Huster (Hrsg.), Reichtum in Deutschland – Die Gewinner in der sozialen Polarisierung, 65 – 88.
- Landesrechnungshof Nordrhein-Westfalen* (2000): Jahresbericht 2000 über das Ergebnis der Prüfungen im Geschäftsjahr 1999, Düsseldorf.
- Lang, O.* (1993): Steuervermeidung und -hinterziehung bei der Einkommensteuer, in: ZEW Newsletter 2 (1), 13 – 19.
- Lüthi, A.* (1981): Messung wirtschaftlicher Ungleichheit, Lecture Notes in Economic and Mathematical Systems No. 189, Berlin/Heidelberg/New York.
- Maasoumi, E.* (1999): Empirical Analyses of Inequality and Welfare, in: M. H. Pesaran/P. Schmidt (Hrsg.), Handbook of Applied Econometrics, Vol. II, Microeconomics, Oxford, 202 – 245.
- Merz, J.* (2000a): The Distribution of Income of Self-employed, Entrepreneurs and Professions as Revealed from Micro Income Tax Statistics in Germany, in: R. Hauser/I. Becker (Eds.), The Personal Distribution of Income in an International Perspective, Heidelberg, 99 – 128.
- (2000b): SPSS-Programmpakete zur Verteilungsanalyse: INEQ und DECOM, Lüneburg.
- (2001): Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung, Lebenslagen in Deutschland – Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn.
- (2003): Was fehlt in der EVS? – Eine Verteilungsanalyse hoher Einkommen mit der verknüpften Einkommensteuerstatistik für Selbständige und abhängig Beschäftigte, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 223 (1).
- Merz, J./Kirsten, D.* (1996): Freie Berufe im Mikrozensus – Struktur, Einkommen und Einkommensverteilung in den neuen und alten Bundesländern, in: BFB Bundesverband der Freien Berufe (Hrsg.), Jahrbuch 1996, Bonn, 40 – 79.
- Merz, J./Kirsten, D.* (1999): Extended Income Dynamics: Valuing Household Production and its Distributional Impacts – A Ten Years Panelanalysis for Professions, Entrepreneurs and Employees, in: J. Merz/M. Ehling (Eds.), Time Use – Research, Data and Policy, FFB-Schriftenreihe Band 10, Baden-Baden, 351 – 382.
- Merz, J./Rauberger, T. K./Rönnau, A.* (1994): Freie Berufe in Rheinland-Pfalz und in der Bundesrepublik Deutschland – Struktur, Entwicklung und wirtschaftliche Bedeutung, FFB-Schriftenreihe Band 7, Lüneburg.
- Merz, J./Zwick, M.* (2001): Über die Analyse hoher Einkommen mit der Einkommensteuerstatistik – Eine methodische Erläuterung zum Gutachten „Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung“ zum ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Wirtschaft und Statistik 7, 513 – 523.
- Merz, J./Zwick, M.* (2004): Hohe Einkommen – Eine Verteilungsanalyse für Freie Berufe, Unternehmer und abhängig Beschäftigte, in: J. Merz/M. Zwick (Hrsg.), MIKAS – Mikroanalysen und amtliche Statistik, Statistisches Bundesamt, Statistik und Wissenschaft, Band 1, Wiesbaden, 167 – 193.

- Rosinus, W.* (2000): Die steuerliche Einkommensverteilung, *Wirtschaft und Statistik* 6, 456–463.
- Schupp, J. / Gramlich, T. / Wagner, G. G.* (2003): Berufliche Qualifikation und lange Arbeitszeiten ausschlaggebend für hohe Einkommen, *DIW-Wochenbericht* Nr. 40, 597–601. [In Englisch erschienen als: Professional Qualification and Long Hours the Key to High Qualification, *Economic Bulletin* 41 (1), 39–42].
- Schupp, J. / Gramlich, T. / Isengard, B. / Wagner, G. G. / v. Rosenblatt, B.* (2003): Repräsentative Analyse der Lebenslage einkommensstarker Haushalte. Forschungsprojekt des Bundesministeriums für Gesundheit und Soziale Sicherung, Berlin.
- Sen, A. K.* (1979): Issues in the Measurement of Poverty, *Scandinavian Journal of Economics* 81, 285–307.
- Shorrocks, A. F.* (1980): The Class of Additively Decomposable Inequality Measures, *Econometrica* 48 (3), 613–625.
- Statistisches Bundesamt* (1999): Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 7.1, Lohn- und Einkommensteuer 1995, Wiesbaden.
- Weick, S.* (2000): Wer zählt zu den „Reichen“ in Deutschland? Sozio-ökonomische Merkmale der Bezieher von Einkommen oberhalb der 200-Prozent-Schwelle, *ISI24 – Informationsdienst Soziale Indikatoren*, Ausgabe 24, Juli 2000, 1–4.
- Zwick, M.* (1998): Einzeldatenmaterial und Stichproben innerhalb der Steuerstatistiken, *Wirtschaft und Statistik* 7, 566–572.