

Leistungs- oder Bedarfsgerechtigkeit?

Über einen normativen Zielkonflikt des Wohlfahrtsstaats und seiner Bedeutung für die Bewertung des eigenen Erwerbseinkommens

Stefan Liebig und Jürgen Schupp¹

Zusammenfassung: Der Beitrag analysiert den Zielkonflikt zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit in modernen Wohlfahrtsstaaten und das fundamentale Problem, weshalb die Abgaben- und Steuerlast von den Bürgern akzeptiert wird. Es wird die Frage beantwortet, inwieweit ein auf der Makroebene der Gesellschaft bestehendes Steuerungsproblem moderner Wohlfahrtsstaaten auch in der individuellen Wahrnehmung Gerechtigkeitsprobleme erzeugt. Anhand von repräsentativen Befragungsergebnissen eines theoriegeleiteten Erhebungsmoduls der Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) aus den Jahren 2005 und 2007 wird untersucht, wie Erwerbstätige ihr Einkommen unter dem Aspekt der Lohngerechtigkeit bewerten und welche Bedeutung dabei wohlfahrtsstaatliche Eingriffe haben. Ein zentrales Ergebnis der Analysen stellt der vergleichsweise hohe Anteil derjenigen dar, die ihr Erwerbseinkommen als gerecht wahrnehmen. Der in der Literatur für die Makroebene der Gesellschaft konstatierte normative Zielkonflikt zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit scheint auf der individuellen Ebene nicht wirklich zu bestehen, wie der Beitrag sowohl theoretisch als auch empirisch zu zeigen versucht. Ein bedeutsames empirisches Ergebnis ist, dass das subjektive Empfinden gerechter Entlohnung nicht geschmälert wird durch die Abgabenbelastung des eigenen Einkommens. Auch Bezieher hoher Einkommen beurteilen ihre Einkommen keineswegs als ungerecht. Ein weiteres Ergebnis der Analysen besteht darin, dass Transferzahlungen des Staates die individuellen Ungerechtigkeitsempfindungen im Hinblick auf das eigene Einkommen nicht kompensieren können; offen erkennbare Transferzahlungen werden von den erwerbstätigen Empfängern möglicherweise als diskriminierend empfunden.

Die Zustimmung zum modernen Wohlfahrtsstaat beruht ganz allgemein auch auf der Einsicht, dass eine ausschließlich auf Marktprozessen basierte Allokation von Gütern, Position und den damit verbundenen Lebenschancen der Marktteilnehmer zu Ergebnissen führen kann, die grundlegenden normativen Überzeugungen zuwiderlaufen. So gilt extreme Armut in Folge eines nicht selbstverschuldeten Ausschlusses aus der Erwerbssphäre als ein – aus normativen Gründen – zu korrigierendes Marktergebnisversagen. Der moderne Wohlfahrtsstaat übernimmt deshalb eine Verantwortung, die darauf abzielt, solche »Fehlallokationen« zu korrigieren und entsprechende Eingriffe in marktbasierter Allokationen vorzunehmen. Das Ziel besteht neben der bestmöglichen Sicherstellung von Startchancengerechtigkeit auch in der Realisierung der Bedarfsgerechtigkeit im Sinne einer minimalen oder »angemessenen« Deckung von Grundbedürfnissen.

Die gewährten wohlfahrtsstaatlichen Leistungen – sofern sie nicht strikt beitragsfinanziert sind – sind nur über die Erhebung von Steuern und Abgaben finanzierbar. Der Wohlfahrtsstaat muss deshalb von denjenigen, die am Markt Einkommen und Vermögen erzielen, entsprechende Gewinne abschöpfen, um sie für diejenigen verwenden zu können, die auf Dauer oder nur für eine bestimmte Zeit ihre Aufwendungen nicht durch Markteinkommen begleichen können. Derartige Eingriffe stehen jedoch im Gegensatz zu einem anderen, für moderne Wohlfahrtsstaaten ebenfalls konstitutiven normativen Leitprinzip: Es ist dies das Ideal meritokratischer Gesellschaften, wonach die Belohnungen, die jemand erhält, allein von sei-

1) Wir danken Steffen Mau sowie einem anonymen Gutachter dieser Zeitschrift für die Anregungen und die konstruktive Kritik.

nen Anstrengungen, seinem Einsatz und seinen individuellen Leistungen abhängen sollten. Diese Logik der Leistungsgerechtigkeit fordert, dass diejenigen, die mehr leisten, auch mehr erhalten sollten. Auch wenn die auf den Märkten realisierten Erträge von Kontingenzen abhängen, d.h. weder kollektiv noch in jedem Einzelfall sicher sind, so ist es gerade dieses Versprechen der Belohnung individueller Leistung sowie der sozialen Wertschätzung von wirtschaftlichem Erfolg, das die Attraktivität und auch den historischen Erfolg marktwirtschaftlich verfasster Ökonomien und Gesellschaften ausmacht. Der faktischen Geltung des Prinzips der Leistungsgerechtigkeit kommt deshalb auch eine gesellschaftliche Funktionalität zu, weil nur so eine für das Wirtschaftsleben essenzielle Leistungsmotivation sichergestellt und ein entsprechendes Wohlfahrtsniveau erreicht werden kann. Letzteres schafft erst die Möglichkeiten, um über Transferleistungen das Ziel der Bedarfsgerechtigkeit realisieren zu können. Ein Abschöpfen oder teilweises Konfiszieren von auf Märkten realisierten Gewinnen bedeutet dann aber eine tendenzielle Verletzung des Leistungsprinzips. Irene Becker und Richard Hauser (Becker / Hauser 2004) sprechen deshalb von einem für moderne Wohlfahrtsstaaten konstitutiven Zielkonflikt zwischen der Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit: »Je stärker das Leistungsprinzip ausgeprägt ist, desto größer dürften die Verletzungen des Ziels der Bedarfsgerechtigkeit ausfallen, und umgekehrt beeinträchtigt eine weit reichende Umverteilung zur Angleichung der Bedürfnisbefriedigungsmöglichkeiten die Leistungsgerechtigkeit« (Becker / Hauser 2004: 28).

Auf den ersten Blick erscheint der von Becker und Hauser (Becker / Hauser 2004) festgestellte Zielkonflikt durchaus einleuchtend zu sein. Sowohl die Reduzierung der am Markt realisierten Renditen für Arbeitsleistungen als auch die Gewährung eines Einkommens ohne entsprechende Anstrengung durch die Transferempfänger stehen der Logik der Leistungsgerechtigkeit entgegen. Wenn die Leistungsfähigen in einer Gesellschaft weniger bekommen, diejenigen aber, die keine oder eingeschränkte Leistung erbringen, mehr erhalten, dann ist dies tatsächlich nicht mit dem Leistungsprinzip vereinbar. Andererseits bedeutet ein völliger Verzicht auf Eingriffe in die Marktverteilung eine Suspendierung der Idee der Bedarfsgerechtigkeit.

Bei genauerer Betrachtung ergeben sich aber durchaus Zweifel, ob der festgestellte Zielkonflikt tatsächlich von so großer, weil letztlich die normativen und ökonomischen Grundlagen des Wohlfahrtsstaats bedrohenden, Bedeutung ist. Denn erstens argumentieren Becker und Hauser (Becker / Hauser 2004) auf einer Ebene, die in der Gerechtigkeitsforschung als die Ebene der Makrogerechtigkeit bezeichnet wird (Brickman et al. 1981). Bei Fragen der Makrogerechtigkeit geht es um die Problematik, wie Güter und Lasten ganz allgemein in einer Gesellschaft verteilt sind. Davon zu unterscheiden ist die Mikrogerechtigkeit. Sie bezieht sich auf das, was jeder Einzelne bekommt bzw. was er nicht bekommt. Von einem handlungsrelevanten Zielkonflikt kann man aber nur dann sprechen, wenn auf dieser Ebene ein auch von den Akteuren wahrgenommener Widerspruch zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit eintritt. Neuere Arbeiten, die sich mit den Grundlagen altruistischen und solidarisches Verhaltens beschäftigen, zeigen anhand evolutionsbiologischer, ökonomischer und soziologischer Überlegungen sowie einer Reihe ganz unterschiedlicher empirischer Befunde, dass aus der Sicht des Einzelnen zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit kein Widerspruch besteht (Fong et al. 2006). Stattdessen sind Forderungen der Bedarfsgerechtigkeit durchaus im Einklang mit dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit zu verstehen. Der Wohlfahrtsstaat übernimmt dabei – sofern die individuelle Notlage nicht selbstverschuldet ist und die Betroffenen sich selbst auch um eine Verbesserung ihrer Lage bemühen – lediglich für eine Zeit die am Markt nicht zu realisierenden Belohnungen für die in der Vergangenheit erbrachten bzw. in der Zukunft zu erbringenden Leistungen.

Und zweitens gehen Becker und Hauser (Becker / Hauser 2004) unbesehen davon aus, dass die Abschöpfung von Einkommen tatsächlich zu einer Erosion des Leistungsprinzips

führen muss. Dies ist dann der Fall, wenn die entgangenen Einkommen tatsächlich als illegitime Verringerung der Belohnung für erbrachte Leistungen wahrgenommen werden und sich daraus Gefühle der ungerechten Entlohnung ergeben. Denn erst dann treten die – und dafür gibt es in der Tat ausreichende empirische Belege (Fehr / Schmidt 2006) – negativen Anreizeffekte und die damit verbundenen gesamtwirtschaftlichen Folgen ein. Subjektiv wahrgenommene Lohnungerechtigkeiten ziehen nämlich nicht nur Leistungszurückhaltungen am Arbeitsplatz, geringere Arbeitszufriedenheit oder auch erhöhte Fehlzeiten nach sich, sondern sie sind auch die Ursache für eine Reihe psychischer und physischer Erkrankungen (Cohen / Spector 2001; Colquitt et al. 2001). Dementsprechend wären nachhaltige Verletzungen des Leistungsprinzips – vermittelt über die daraus resultierenden subjektiven Lohnungerechtigkeiten – tatsächlich mit beträchtlichen ökonomischen und sozialen Folgekosten verbunden.

Vor dem Hintergrund des vermuteten Zielkonflikts zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit fragen wir in diesem Beitrag, ob dieses für die Makroebene der Gesellschaft bestehende Steuerungsproblem auch auf der individuellen Ebene Gerechtigkeitsprobleme erzeugt. Ein Bereich, der dafür besonders anfällig erscheint, ist das individuelle Erwerbseinkommen. Denn erstens gilt die Entlohnung von Arbeitsleistung als klassische Domäne der Leistungsgerechtigkeit. Zweitens können wir vermuten, dass eine durch wohlfahrtsstaatliche Eingriffe vorgenommene persönliche Minderung der Geltung des Leistungsprinzips und die damit verbundenen eigenen Einkommensverluste individuell als bedeutsamer erachtet werden als die Beobachtung einer nicht auf Leistungen beruhenden Alimentierung bei anderen.

In diesem Sinne untersuchen wir anhand von Umfrageergebnissen aus den Jahren 2005 und 2007, wie Erwerbstätige ihr Einkommen unter dem Aspekt der Lohngerechtigkeit bewerten und welche Bedeutung dabei wohlfahrtsstaatliche Eingriffe haben. Was die wohlfahrtsstaatlichen Eingriffe anbelangt, so interessieren uns die (Un-)Gerechtigkeitswirkungen von Steuern und Abgaben, die die Einzelnen entrichten müssen – zugleich aber auch die vom Wohlfahrtsstaat gewährten kompensierenden Transferleistungen. Letzteres ist deshalb relevant, weil Transferleistungen auch im Sinne der restitutiven Gerechtigkeit als Maßnahmen interpretiert werden können, mit denen der Wohlfahrtsstaat marktinduzierte Ungerechtigkeiten korrigiert und damit eben auch Einkommensgerechtigkeit herstellen kann.

Dazu werden wir in einem ersten Schritt fragen, welche Bedeutung das Leistungsprinzip aus der Sicht der empirischen Gerechtigkeitsforschung bei der Verteilung von Einkommen hat und welche Relevanz dabei wohlfahrtsstaatlichen Eingriffen zukommt. Im zweiten Schritt stellen wir die theoretischen und empirischen Befunde zur Akzeptanz wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe vor, um daraus dann Annahmen über die Determinanten individueller Lohn(un-)gerechtigkeit ableiten zu können. Anhand von Umfragedaten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) aus dem Jahr 2005 und 2007 überprüfen wir diese Annahmen mit Hilfe deskriptiver Ergebnisse und der Anwendung von Regressionsmodellen. Die Ergebnisse stellen wir im vierten Abschnitt dar, um diese dann abschließend im Lichte unserer Ausgangsfrage und den daraus folgenden Implikationen für die Debatte über den Reformbedarf des bundesdeutschen Wohlfahrtsstaats zu diskutieren.

1. Gerechtigkeit des eigenen Erwerbseinkommens

Auch wenn Erwerbseinkommen das Ergebnis einer Vielzahl sehr unterschiedlicher gesellschaftlicher, makroökonomischer oder auch institutioneller Rahmenbedingungen sind, so stellen sie sich aus individueller Perspektive als das Ergebnis eines arbeitsvertraglich fixierten Austauschverhältnisses dar. In diesem Sinne ist das jeweilige Erwerbseinkommen ein Kompensationsbetrag für die dem Arbeitgeber erbrachten Arbeitsleistungen. Für derartige Austauschbeziehungen gilt – mit allenfalls geringen nationalen oder kulturellen Unterschie-

den – das Leistungs- oder Proportionalitätsprinzip als die zentrale Zu- und Verteilungsregel (Dornstein 1991; Törnblom / Foa 1983). Vor diesem Hintergrund überrascht nicht, dass sich auch in Deutschland regelmäßig zwischen 88 Prozent und 95 Prozent der Befragten nationaler Umfragen dafür aussprechen, dass Leistung einen sehr großen bzw. großen Einfluss bei der Festsetzung des Einkommens haben sollte (International Social Justice Project 1991, 1996, 2000, 2006). Dass Arbeitnehmer lieber einen größeren als einen kleineren Kompensationsbetrag für ihre erbrachten Arbeitsleistungen haben möchten, entspricht nicht nur der Logik ökonomischer Austauschverhältnisse, sondern spiegelt möglicherweise auch eine grundlegende Tendenz wider, dass der Marktwert subjektiver Leistungen eher über- als unterschätzt wird. Gleichwohl können die Akteure in derartigen Austauschsituationen in der Regel nicht so viel bekommen, wie sie eigentlich haben möchten. Denn gerade Arbeits- und Dienstverhältnisse sind strukturell durch eine Situation bestimmt, bei der der Gewinn des einen den Verlust des anderen bedeutet. Ein höheres Entgelt hat für den Arbeitgeber einen geringeren Ertrag aus dem Arbeitsverhältnis zur Folge. Umgekehrt resultiert aus einer höheren Rendite des Arbeitgebers aus einem Arbeitsverhältnis ein geringerer Ertrag für den Arbeitnehmer. Beide Akteure sind deshalb gezwungen, in ihrem Austauschverhältnis das zu realisieren, was man als *second-best Option* bezeichnen könnte (Liebig 2002).

Bei der Bestimmung dessen, was unter den gegebenen Interessenkonstellationen oder Marktbedingungen realisierbar ist, stellen soziale Standards eine zentrale Informationsquelle für die Akteure dar. Auf dieser Grundlage können sie beurteilen, ob sie in der aktuellen Austauschsituation benachteiligt oder bevorteilt sind. Darauf haben bereits die frühen austauschtheoretischen Arbeiten hingewiesen. Homans (1968) geht etwa davon aus, dass zwei Akteure an das Ergebnis einer Austauschbeziehung die Erwartung knüpfen, die Aufteilung des Interaktionsnutzens müsste bestimmten normativen Standards entsprechen. Als ein solcher Standard gilt das Prinzip der ausgleichenden Gerechtigkeit – oder auch das »Equity-Prinzip«. Es besagt, dass die Aufwands- und Ertragsrelation beider Tauschpartner gleich sein sollte und mit einem höheren Aufwand auch ein höherer Ertrag verbunden sein sollte. Als Aufwendungen gelten nicht nur aktuelle Aufwendungen im Rahmen der Austauschsituation, sondern auch solche, die vorher getätigt wurden (Homans 1968: 223). Deshalb spricht Adams (Adams 1965) auch allgemeiner von *inputs* und *outcomes*. *Inputs* stellen die Summe aller Einsatzkomponenten eines Akteurs dar, die in einer Austauschsituation eingebracht werden und für die eine gerechte Entschädigung erwartet wird (Adams 1965: 277). Zu den Einsatzkomponenten zählen auch Ausbildung, Intelligenz, Erfahrung, Fertigkeiten, Alter, Geschlecht oder Attraktivität. Das Urteil über das Vorliegen distributiver Gerechtigkeit ist aus dieser Sicht das Ergebnis eines Vergleichsprozesses, in dessen Verlauf die Gewinne (*outcomes*) und Investitionen (*inputs*) miteinander verglichen werden und bei dem die Erwartung einer strikten Proportionalität besteht (Homans 1968: 209).

Die Gerechtigkeit des eigenen Einkommens ist also eng mit dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit verknüpft: Wer mehr leistet, soll auch mehr bekommen. Unter welchen Bedingungen Personen ihr eigenes Einkommen als gerecht wahrnehmen und welche Konsequenzen sich aus einer Abweichung vom subjektiv als gerecht angesehenen Einkommen ergeben, wurde in der Vergangenheit vor allem aus der Sicht der sozialpsychologischen Equity-Theorie untersucht (Mikula 2002). Dabei wurde bereits von Beginn an darauf verwiesen, dass Akteure die Gerechtigkeit einer lokalen Austauschsituation erst unter Rückgriff auf soziale Vergleiche einschätzen können (vgl. Berger et al. 1972: 122; Runciman 1966). So erschließt sich der Wert der einzelnen *input*-Komponenten oder der jeweiligen *outcome*-Levels erst über einen sozialen Vergleich mit Kollegen in einer ähnlichen Arbeitssituation (Fehr / Schmidt 2006), generalisierten Referenzpersonen (»a coworker or a colleague, a relative or neighbor«) oder Referenzgruppen (»a group of coworkers, a craft group, an industry-wide pattern«) (Adams 1965: 279). Es sind also die individuell verfügbaren Informationen darüber,

was Personen mit vergleichbarer Qualifikation, vergleichbarer Arbeitsleistung in vergleichbaren Positionen erhalten, die darüber entscheiden, ob das eigene Einkommen als eine gerechte Kompensation der erbrachten Leistungen bewertet werden kann.

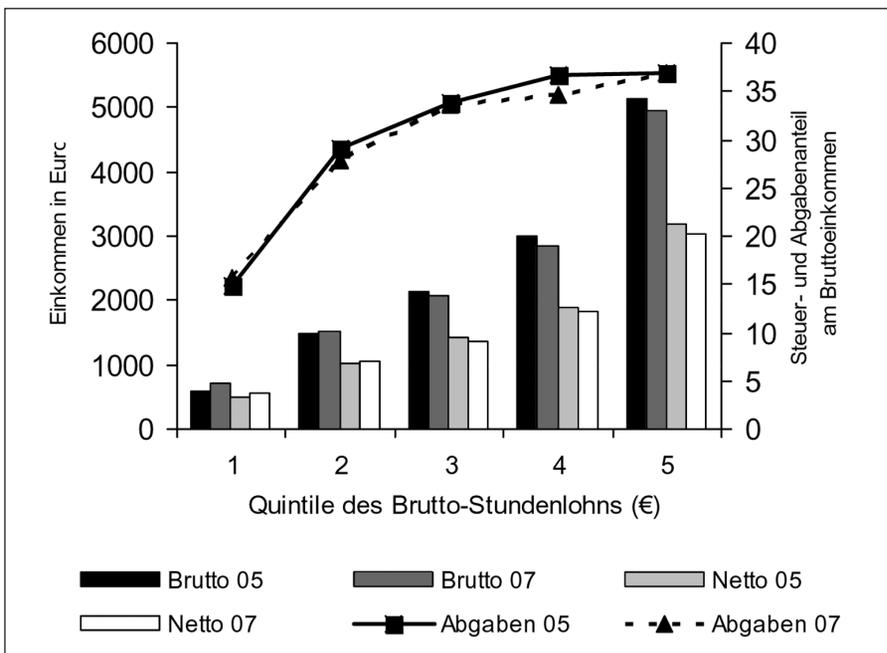
Dass Lohngerechtigkeit auf der Grundlage des Proportionalitätsprinzips bewertet wird, machen auch solche Studien deutlich, die sich mit den Folgen ungerechter Entlohnung beschäftigen. Bereits Adams (Adams 1965: 281f.) hatte darauf hingewiesen, dass eine Inequity-Situation kognitive Spannungen zur Folge hat, die als unangenehmer Zustand wahrgenommen und erlebt werden und zur Spannungsreduktion motivieren. Bei Verletzung des Proportionalitätsprinzips werden Arbeitnehmer deshalb entweder eine tatsächliche Veränderung der input / outcome-Relation vornehmen oder sie verändern lediglich ihre Wahrnehmung. Die tatsächlichen Verhaltensweisen zielen dann entweder auf die Veränderung der eigenen input / outcome-Relation oder der Relation des Arbeitgebers. So zeigen die daran anknüpfenden Studien, dass die Produktivität unterbezahlter Arbeiter im selben Maße abnimmt, wie sie Ungerechtigkeiten in der Bezahlung wahrnehmen: Nach Stundenlohn bezahlte Arbeiter reduzieren die Quantität, nach Stücklohn bezahlte Arbeiter vermindern dagegen die Qualität ihrer Tätigkeit (Adams / Rosenbaum 1962; Adams / Jacobsen 1964; Homans 1953; Landy et al. 1978, 1980; Lawler 1968, 1971). Was die Veränderung der input / outcome-Relation des Arbeitgebers anbelangt, so konnte gezeigt werden, dass die Arbeitnehmer die Ressourcen der Organisation für ihre eigenen Zwecke verwenden (z.B. mittels Diebstahl) oder vom Arbeitsplatz fern bleiben und »krank machen« (Randall / Mueller 1995; Summers / Hendrix 1991).

Diese Beispiele zeigen, dass Lohnungerechtigkeit tatsächlich die erwähnten Konsequenzen hat: Neben der Verringerung der Produktivität beziehen sich diese auch auf unternehmens- und arbeitsplatzbezogene Einstellungen. So konnten wiederholt negative Effekte auf die Arbeitszufriedenheit (Dittrich / Carrell 1979; McFarlin / Sweeney 1992), Vertrauen in das Management (Fryxell / Gordon 1989), commitment zum Unternehmen oder Austrittswilligkeit (Alexander / Ruderman 1987) nachgewiesen werden. Neuere medizinsoziologische Studien zeigen auch, dass eine fehlende Balance zwischen Aufwand und Belohnung nicht nur zu psychischen Stresssymptomen führt, sondern vielfach auch physische Krankheits-symptome zur Folge hat (Vegchel et al. 2005; Siegrist et al. 2004). Dies bedeutet: Mit subjektiv wahrgenommener Entlohnungsgungerechtigkeit sind durchaus ökonomische und soziale Folgekosten verbunden. Die Ursache dafür liegt vermutlich auch darin, dass Erwerbseinkommen nicht nur einen konsumtiven, sondern auch einen Statuswert haben (Berger et al. 1972). Eine gerechte Entlohnung bedeutet deshalb, dass Personen entsprechende soziale Wertschätzung erfahren. Im umgekehrten Fall bedeutet dies: »When reward distribution does not follow the expected pattern, people react strongly and feel outraged owing to the implications for their honor and esteem rather than the economic implication« (Dornstein 1991: 33).

Wir können festhalten: Erwerbseinkommen werden primär unter dem Aspekt einer proportionalen Belohnung von Aufwendungen bewertet und die Verletzung dieses Proportionalitäts- oder Leistungsprinzips hat individuelle Konsequenzen, die von individueller Leistungszurückhaltung bis hin zu gesundheitlichen Einschränkungen reichen können. Damit wird das eingangs dargestellte wohlfahrtsstaatliche Gerechtigkeitsproblem deutlicher: Die Abschöpfung von Einkommen über Steuern und Abgaben bedeutet aus individueller Sicht eine Reduktion der Belohnungen für die am Arbeitsplatz erbrachten Leistungen. In welchem Umfang dies in den Jahren 2005 und 2007 in unterschiedlichen Einkommensgruppen geschehen ist, macht Abbildung 1 deutlich. Es werden die durchschnittlichen Brutto- und Nettoerwerbseinkommen sowie der am Bruttoerwerbseinkommen gemessene Anteil an Steuern und Abgaben in fünf Einkommensgruppen – basierend auf der Höhe des Bruttostundenlohns – dargestellt. Demnach nimmt die Differenz zwischen Brutto- und Nettoeinkommen mit stei-

gendem Stundenlohn zu und auch der relative Anteil, um den das am Arbeitsmarkt realisierte Erwerbseinkommen reduziert wird, steigt entsprechend. Der größte Anteil des Bruttoerwerbseinkommens wird – entsprechend der geltenden progressiven Besteuerung – in der höchsten Einkommensgruppe abgeschöpft, der geringste in der Gruppe mit dem niedrigsten Bruttostundenlohn. Damit sind erstens die Einkommensverluste nicht gleich auf die einzelnen Einkommensgruppen verteilt, und sie sind zweitens in der höchsten Einkommensgruppe am deutlichsten. Beides bedeutet aber eine Verletzung des Leistungs- oder Proportionalitätsprinzips. Denn die Bezieher höherer Einkommen müssen einen größeren Anteil ihrer Belohnungen abführen und werden somit stärker um den Lohn ihrer Leistungen gebracht als Bezieher geringerer Einkommen. Bei gegebener hoher Wertschätzung des Leistungsprinzips müssten wir somit in der höchsten Einkommensgruppe auch das höchste Niveau an wahrgenommener Einkommensungerechtigkeit vorfinden.

Abbildung 1: Abschöpfung und relative Belastung durch Steuern und Abgaben in fünf Einkommensgruppen 2005 und 2007



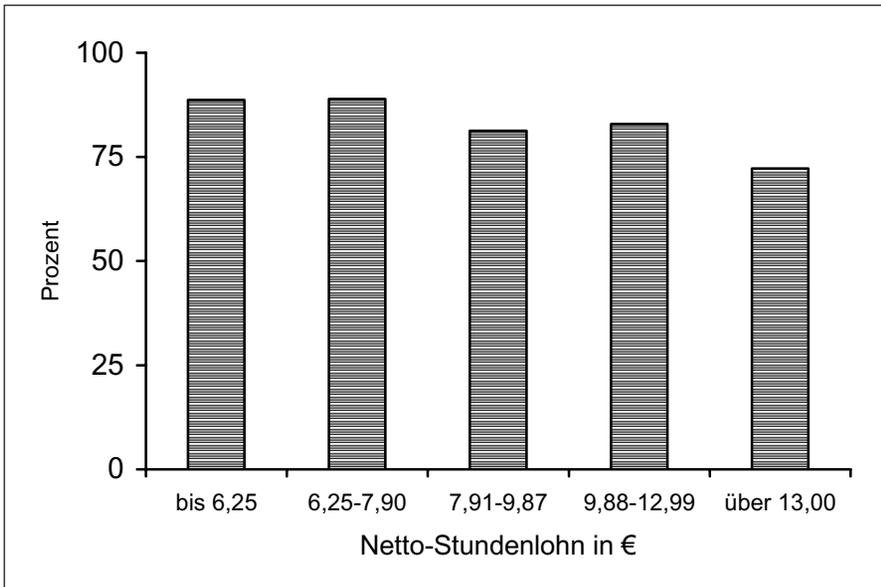
Anmerkungen: Sozio-oekonomisches Panel (alle Samples) N = 9.990 (2005) bzw. 5.637 (2007), Mittelwert, gewichtet.

2. Die Legitimität wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe

Ein Zielkonflikt von Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit ergibt sich auf der individuellen Ebene, weil die zur Finanzierung der wohlfahrtsstaatlichen Leistungen notwendige Abschöpfung von Einkommen zu einer Verminderung der Belohnungen für erbrachte Arbeitsleistungen führt. Dieser Konflikt kann reduziert bzw. als solcher gar nicht wahrgenommen werden, wenn die Erwerbstätigen den Belohnungsverlust als legitim ansehen. Unsere These besteht nun darin, dass Einkommensverluste, die der Finanzierung wohlfahrtsstaatlicher Transferleistungen dienen, genau deshalb als legitim angesehen werden, weil sie in Einklang

mit dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit stehen. Um dies deutlich machen zu können, fragen wir zunächst, welche Modelle zur Erklärung der Zustimmung zum Wohlfahrtsstaat in der Wohlfahrtsstaatsforschung bislang diskutiert werden. Grundsätzlich müssen wir nämlich davon ausgehen, dass – insbesondere in Deutschland – der Wohlfahrtsstaat eine breite Zustimmung in der Bevölkerung genießt (vgl. auch Roller 1992, 2000; Svallfors 2003; Linos / West 2003; Ullrich 2000). Dabei sprechen sich auch diejenigen für wohlfahrtsstaatliche Maßnahmen aus, die aufgrund ihrer Einkommenssituation relativ geringe Risiken auf dem Arbeitsmarkt haben und für ihre Absicherung selbst sorgen könnten. Dies zeigt Abbildung 2, in der die Zustimmung zur Aussage »Der Staat muss dafür sorgen, dass man auch bei Krankheit, Not, Arbeitslosigkeit und im Alter ein gutes Auskommen hat« für fünf Einkommensgruppen (Quintile des Nettostundenlohns) dargestellt sind (ALLBUS 2004). Daraus ist ersichtlich, dass eine deutliche Mehrheit den Staat grundsätzlich in der Verantwortung sieht, in individuellen Notlagen Unterstützung zu gewähren. Der Grad der Zustimmung ist über die Einkommensgruppen weitgehend stabil – allein in der höchsten Einkommensgruppe beobachten wir eine geringere Zustimmung, jedoch auf relativ hohem Niveau.

Abbildung 2: Zustimmung zu »Staat sollte bei Not und Arbeitslosigkeit versorgen« nach Quintile des Netto-Stundenlohns 2004



Anmerkungen: ALLBUS 2004, N = 1245, Relative Zustimmungshäufigkeiten (zusammengefasste Antwortkategorien: »Stimme voll zu« und »Stimme eher zu«)

Doch wie lässt sich dieses hohe Zustimmungsniveau erklären? In der Wohlfahrtsstaatsforschung werden dazu im Prinzip zwei Modelle diskutiert. Das Erste argumentiert auf der Grundlage der unmittelbaren Vorteile, die der Einzelne aufgrund seiner aktuellen Position erwarten kann. Dabei wird einmal mit den unterschiedlichen sozialstrukturellen Positionen, den damit verbundenen Unsicherheiten über die eigenen Lebensrisiken und den daraus sich ergebenden Vorteilen durch die Existenz eines Wohlfahrtsstaates argumentiert. Dementsprechend werden die Gruppen in einer Gesellschaft wohlfahrtsstaatliche Maßnahmen befürworten, die aufgrund ihrer aktuellen Position im Hierarchiegefüge einer Gesellschaft hohe sozia-

le und materielle Risiken haben und durch den Wohlfahrtsstaat eine Absicherung oder Verbesserung ihrer Position unmittelbar erwarten können. Arbeitslose, Studenten, Beschäftigte im öffentlichen Dienst, Geringqualifizierte, Erwerbstätige mit Kindern oder ganz allgemein Erwerbspersonen mit geringen Arbeitsmarktchancen werden deshalb als aktuelle oder potentielle Transferempfänger staatliche Umverteilung befürworten (Jaeger 2006).

Eine zweite Begründung verweist auf die Einkommenszugewinne bzw. -verluste (Meltzer / Richard 1981). Die Zustimmung zu redistributiven Eingriffen wird als eine inverse Funktion der Einkommenshöhe verstanden. Weil bei den Beziehern niedriger Einkommen die Chancen größer sind, durch wohlfahrtsstaatliche Transferleistungen zu einem substanziellen Einkommenszugewinn zu kommen, werden sie sich auch für redistributive Maßnahmen aussprechen, um so ihren Einkommensnutzen zu erhöhen. Bezieher höherer Einkommen können demgegenüber keine Einkommenszugewinne erwarten, sondern müssen aufgrund der höheren Steuer- und Abgabenlast mit Einkommensverlusten rechnen. Sie werden sich deshalb gegen staatliche Eingriffe in die Marktverteilung aussprechen (Meltzer / Richard 1981). Wie ein Blick auf Abbildung 2 zeigt, kann die Argumentation auf der Grundlage von Einkommenszugewinnen und -verlusten keine tragfähige Erklärung sein, weil wir in Deutschland ein hohes Zustimmungsniveau über alle Einkommensgruppen hinweg beobachten.

Das zweite Modell zur Erklärung wohlfahrtsstaatlicher Einstellungen argumentiert mit moralischen Orientierungen, »other regarding preferences« und insbesondere mit Gerechtigkeitsvorstellungen (vgl. Fehr / Schmidt 2006; Linos / West 2003; Lübker 2007; Ullrich 2000). Dort, wo die Präferenz wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe und Leistungen als die Folge bestimmter Gerechtigkeitsvorstellungen angesehen wird, sind es egalitäre und dem Prinzip der Bedarfsgerechtigkeit verpflichtete Einstellungen, die entscheidend sein sollen (vgl. etwa Roller 2000).² Wenn dem so wäre, würde sich der für die Makroebene festgestellte Konflikt zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit auch auf der Ebene der Individuen wiederfinden: Eine Präferenz für Bedarfsgerechtigkeit hätte eine Zustimmung zum Wohlfahrtsstaat, eine Präferenz für Leistungsgerechtigkeit seine Ablehnung zur Folge. Folgt man einem Vorschlag von Fong, Bowles und Gintis (Fong / Bowles / Gintis 2006), so muss die Präferenz für Leistungsgerechtigkeit nicht notwendigerweise zu einer Ablehnung des Wohlfahrtsstaats führen. Mehr noch: Die Zustimmung zu wohlfahrtsstaatlicher Absicherung und den damit verbundenen umverteilenden Eingriffen in die Marktverteilung lässt sich gerade als eine Forderung der Leistungsgerechtigkeit interpretieren.

Ausgangspunkt ihrer Überlegungen ist die Annahme, dass wohlfahrtsstaatliche Leistungsgewährung einem Verhaltensschema entspricht, das sie als »strong reciprocity« bezeichnen. Es ist definiert als »a propensity to cooperate and share with others similarly disposed, even at personal cost, and a willingness to punish those who violate cooperative and other social norms, even when punishing is personally costly and cannot be expected to entail net personal gains in the future« (Fong et al. 2006: 1441). Die Autoren gehen davon aus, dass sich dieses Verhaltensschema evolutionär dominant entwickelt hat. Der evolutionäre Vorteil besteht darin, dass damit soziale Prozesse ohne kostspielige und oftmals ineffektive Erzwingungsapparate gesteuert werden können. Das Reziprozitätsschema ist dabei aber nicht nur für Gruppen rational, sondern es eröffnet gerade den Gruppenmitgliedern individuelle Vorteile: »Strong reciprocity supports the adherence to norms within groups and some of these norms – requiring work towards common ends, sharing, and monogamy for example – are beneficial to most group members. Where reciprocity motives embrace the individually cost-

2) Wir gehen nicht davon aus, dass die Zustimmung zum Wohlfahrtsstaat und die Bereitschaft ihn zu unterstützen *allein* durch Gerechtigkeitspräferenzen begründet werden kann. Aus unserer Sicht sind dafür beispielsweise auch die unmittelbaren individuellen Vorteile wichtig, die sich aus der Bereitstellung von Kollektivgütern durch den Wohlfahrtsstaat ergeben.

ly enforcement of these group beneficial norms, strong reciprocity may evolve because the strong reciprocator will be disproportionately likely to be in groups that have effective norm adherence, and hence to enjoy the group benefits of these norms« (Fong et al. 2006: 1446; vgl. Bowles / Gintis 2004; Falk / Fischbacher 2006).

Wichtig ist nun, dass der Kern des Reziprozitätsschemas dem austauschtheoretischen Equity-Prinzip entspricht: Bestimmte Investitionen sollen mit entsprechenden Belohnungen ausgeglichen werden. Investitionen oder Anstrengungen generieren also einen Anspruch auf Belohnungen. Wenn nun in marktwirtschaftlichen Gesellschaften Personen Leistungen aktuell erbringen oder in der Vergangenheit erbracht haben – z.B. indem sie berufstätig waren oder ein bestimmtes Ausbildungsniveau erreicht haben –, so sind sie aus der Perspektive des Reziprozitätsschemas zu kompensieren. Über ihre Erwerbstätigkeit haben Personen Zugang zu diesen Belohnungen, die das Ergebnis von Marktprozessen sind. Sind Personen aber unverschuldet nicht in der Lage, einer Erwerbstätigkeit nachzugehen und ist ihnen somit der Zugang zu den entsprechenden Belohnungen verwehrt, wird das Reziprozitätsschema verletzt. Dem Wohlfahrtsstaat kommt dann die Aufgabe zu, dieses Marktversagen zu korrigieren und entsprechende Kompensationen vorzunehmen. Entscheidend ist aber, dass nur dann ein Anspruch auf wohlfahrtsstaatliche Hilfeleistungen besteht, wenn die Gründe für einen Belohnungsverlust gerade nicht im Verhalten der Person liegen (Fong et al. 2006). Werden Belohnungen ohne eigene Leistungen oder Anstrengungen eingefordert, so gelten derartige Forderungen als illegitim, weil sie dem Reziprozitätsschema zuwiderlaufen. Wohlfahrtsstaatliche Eingriffe und Transferleistungen sind aus dieser Sicht also durch das Reziprozitätsschema oder – in austauschtheoretischen Begrifflichkeiten – dem Proportionalitäts- oder Leistungsprinzip begründet. Aus der hohen Zustimmung zur Leistungsgerechtigkeit ergibt sich dann auch eine entsprechende Zustimmung zu wohlfahrtsstaatlichen Transferleistungen, die freilich strikt daran gebunden ist, dass die Transferempfänger unverschuldet in die jeweilige Notlage gekommen sind. Im Ergebnis bedeutet dies, dass auf der individuellen Ebene kein Konflikt zwischen der Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit besteht. Wer eine starke Orientierung am Leistungsprinzip hat, muss sich aus dieser Sicht zugleich auch für wohlfahrtsstaatliche Hilfeleistungen aussprechen. Aus der Hochschätzung des Leistungsprinzips in modernen marktwirtschaftlichen Gesellschaften folgt somit auch die Zustimmung zum Wohlfahrtsstaatsprinzip.³

Doch die Zustimmung zu wohlfahrtsstaatlichen Unterstützungsleistungen im Namen der Leistungsgerechtigkeit bedeutet nicht notwendigerweise, dass man uneingeschränkt bereit ist, die Kosten ihrer Finanzierung in Form von Steuern und Abgaben zu tragen. Dass dies insbesondere bei Beziehern hoher Einkommen durchaus der Fall zu sein scheint, zeigen Studien aus der Steuergerechtigkeitsforschung. Denn empirisch stellt sich heraus, dass gerade diese Personengruppe bereit ist, eine größere Steuerlast zu tragen als ökonomisch schwächere Gruppen (Liebig / Mau 2005). Doch warum sollten Individuen bereit sein, im Namen der Leistungsgerechtigkeit höhere Steuerlasten zu übernehmen? Eine mögliche Erklärung lässt sich aus den Arbeiten von Howard Margolis (Margolis 1982) ableiten. Er geht davon aus, dass Personen zwei Präferenzordnungen ausbilden: Eine auf den eigenen Vorteil bedachte und eine, die auf den Vorteil der Gruppe bezogen ist, zu der man sich zugehörig fühlt. Perso-

3) Die in internationalen Vergleichen beobachtbaren Unterschiede in der Präferenz für den Wohlfahrtsstaat erklären sich dann aus den jeweils vorherrschenden Zuschreibungsmustern, warum Personen nicht in der Lage sind, für ihr Auskommen selbst zu sorgen (vgl. Skitka / Telock 1993). Wie Fong et al. (Fong et al. 2006) zeigen, dominieren in liberalen Wohlfahrtsstaaten des angelsächsischen Raums vor allem Zuschreibungen, nach denen Transferempfänger primär selbst an ihrer Notlage schuld sind. In sozialdemokratischen und konservativen Wohlfahrtsstaaten werden eher von der Person nicht zu verantwortende Gründe geltend gemacht.

nen haben demnach sowohl egoistische als auch gruppenbezogene bzw. moralische Präferenzen. Aus der Sicht einer rein egoistischen Präferenzordnung sind Steuern nichts anderes als zu vermeidende Lasten. Sie reduzieren das verfügbare Einkommen und verhindern die Realisierung der eigenen Lebensziele bzw. schränken sie ein. Aus der Sicht einer moralischen Präferenzordnung stellen Steuern dagegen keine zu vermeidenden Lasten dar. Sie sind der Beitrag, den jeder einzelne dafür entrichtet, damit ein moralisches Prinzip, nämlich das der Leistungsgerechtigkeit, realisiert werden kann (vgl. Opp 1983, 2000; Vanberg 2006).

Interessant an Margolis' Vorschlag ist nun, dass beide Präferenzordnungen zwar unabhängig gebildet werden, ihre Gewichtung aber nicht unabhängig voneinander geschieht. Ob jemand seinen moralischen Präferenzen ein höheres oder niedrigeres Gewicht beimisst, hängt einmal von den Erwartungen in der Zukunft ab, d.h. welcher Nutzenzuwachs durch ein selbstbezogenes oder moralisches Verhalten zu erwarten ist, und es ist auch vom »Schatten der Vergangenheit« bestimmt, d.h. in welchem Umfang die egoistischen oder moralischen Präferenzen bereits befriedigt wurden. Je mehr Ressourcen eine Person zur Realisierung ihres egoistischen Nutzens bereits eingesetzt hat, desto geringer ist der Grenznutzen eines weiteren Ressourceneinsatzes. Weist die Person zugleich ein geringes Niveau ihrer moralischen Nutzenbefriedigung auf, so kommt einer zusätzlichen moralischen Nutzenbefriedigung eine deutlich höhere Bedeutung zu – der Grenznutzen moralischen Handelns ist höher. Wenn sich diese Person nun entscheiden muss, welches Gewicht sie ihren egoistischen oder ihren moralischen Präferenzen gibt, so wird sie sich für eine höhere Gewichtung ihrer moralischen Präferenzen entscheiden. Ein moralisches Handeln verspricht in dem Fall einen höheren Grenznutzen als egoistisches Handeln. Entsprechend spiegelbildliche Zusammenhänge ergeben sich für den Fall, dass eine Person in Bezug auf ihre moralischen Präferenzen bereits ein hohes Nutzenniveau realisiert hat.

Auf unser Problem übertragen bedeutet dies, dass Steuerzahlungen unter anderem auch als Beitrag angesehen werden können, das Prinzip der Leistungsgerechtigkeit in der Gesellschaft zur Geltung zu bringen. Wer Steuern zahlt, leistet nicht nur einen Beitrag zur Steigerung der allgemeinen Wohlfahrt, sondern trägt auch dazu bei, dass bestimmte Gerechtigkeitsgrundsätze in einer Gesellschaft verwirklicht werden können. Diejenigen, die über ein relativ hohes Niveau der Befriedigung ihrer egoistischen Nutzeninteressen verfügen – z.B. aufgrund eines hohen Erwerbseinkommens –, werden deshalb eher bereit sein, Steuern zu zahlen. Im Ergebnis würde gerade in diesem Personenkreis ein Abzug vom Erwerbseinkommen durch Steuern und Abgaben keine Gefühle der Einkommensungerechtigkeit auslösen.

Dementsprechend dürfte auf der individuellen Ebene kein normativer Zielkonflikt zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit existieren: Denn die Abschöpfung von Einkommen dient unter anderem einer Bedarfsabsicherung, die im Einklang mit dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit steht. Zugleich stellt dieses normative Prinzip auch eine hinreichende Begründung für die individuell zu tragenden Belohnungsverluste in Form von Steuern und Abgaben dar. Mit Blick auf die empirische Gültigkeit dieser Überlegungen lautet deshalb unsere erste Hypothese:

H_1 : Die Entrichtung von Steuern und Abgaben sind in Wohlfahrtsstaaten keine Quelle für Ungerechtigkeitsempfindungen bezüglich des eigenen Erwerbseinkommens. Weil wohlfahrtsstaatliche Leistungen im Einklang mit dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit stehen, führen selbst progressive Steuertarife bei Personen mit hoher Orientierung am Leistungsprinzip und hohem Erwerbseinkommen zu keinen subjektiv empfundenen Einkommensungerechtigkeiten.

Doch aus der – wie bisher gezeigt – zentralen Bedeutung des Prinzips der Leistungsgerechtigkeit erwächst in Wohlfahrtsstaaten ein gänzlich anderes Gerechtigkeitsproblem auf der individuellen Ebene, als dies von Becker und Hauser (Becker / Hauser 2004) unbedenken

vorausgesetzt wird: Nicht die Abschöpfung von Einkommen erhöht die Einkommensgerechtigkeit, sondern vielmehr die vom Wohlfahrtsstaat gewährten Transferzahlungen. Wenn nämlich Erwerbseinkommen auf der Grundlage der hohen Wertschätzung des Leistungsprinzips als Belohnung für erbrachte Leistungen angesehen werden und Erwerbseinkommen zugleich eine – wie oben beschrieben – Statusbedeutung haben, so muss dies bei denjenigen, die trotz Erwerbstätigkeit wohlfahrtsstaatliche Unterstützungsleistungen erhalten, zu subjektiven Ungerechtigkeitsgefühlen führen. Denn in dem Fall ist der Umstand, auf wohlfahrtsstaatliche Transferleistungen angewiesen zu sein, ein Verweis auf die eigene verminderte Leistungsfähigkeit. Denn obwohl die Personen im Rahmen einer Erwerbstätigkeit Leistungen erbringen, reichen die dafür auf dem Arbeitsmarkt realisierten Gewinne nicht aus, um ein bestimmtes, gesellschaftlich anerkanntes Ausstattungsniveau zu erreichen – was ja als Grund für die Gewährung von Transferzahlungen wie Wohngeld oder anderen regelmäßigen oder einmaligen Hilfen zum Lebensunterhalt gilt. Dementsprechend müssten wohlfahrtsstaatliche Transferzahlungen bei Erwerbstätigen den – nicht-intendierten – Effekt einer Verstärkung subjektiv wahrgenommener Ungerechtigkeit des eigenen Einkommens haben. Damit würden wohlfahrtsstaatliche Eingriffe in die marktförmige Einkommensverteilung in einer Gesellschaft eben keine Ungerechtigkeitswirkungen bei denjenigen produzieren, die am oberen Ende der gesellschaftlichen Einkommenshierarchie angesiedelt sind, sondern gerade bei denjenigen, die vor den Folgen eines Marktversagen besonders geschützt werden sollen, nämlich den Beziehern geringerer Einkommen. Damit ist der Wohlfahrtsstaat auf der individuellen Ebene mit einem gänzlich anderen Gerechtigkeitsproblem konfrontiert als auf der Makroebene. Um dies empirisch überprüfen zu können, lautet unsere zweite Hypothese:

H₂: Die Gewährung von wohlfahrtsstaatlichen Transferzahlungen erhöht die wahrgenommene Einkommensungerechtigkeit.

3. Daten, Variablen und Methoden

Grundlage unserer Analysen bildet eine im Jahr 2005 bei 11440 Haushalten durchgeführte Befragung im Rahmen der Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) (Schupp / Wagner 2002). Die Längsschnittstudie SOEP wird vom DIW Berlin in Zusammenarbeit mit TNS Infratest Sozialforschung realisiert, wobei in diesen jährlich wiederholt befragten Haushalten des Jahres 2005 Daten von 21091 Befragungspersonen erhoben wurden. Einbezogen sind diejenigen Deutschen und Ausländer, die 16 Jahre und älter sind. Das SOEP bietet den Vorteil, repräsentative Informationen für die gesamte Wohnbevölkerung in Deutschland zu liefern. Im Mittelpunkt der folgenden Analysen stehen die Urteile von Erwerbstätigen über die Gerechtigkeit ihres eigenen Erwerbseinkommens. Um die Überprüfung unserer Hypothesen auf eine breitere empirische Basis zu stellen, greifen wir zusätzlich auf eine Teilstichprobe der im Jahr 2007 durchgeführten Befragung des SOEP zurück. Es handelt sich dabei um die identischen Personen, die im Jahr 2005 bereits befragt wurden. Die Stichprobenumfänge in den hypothesentestenden multivariaten Modellen belaufen sich auf 8338 Befragte für das Jahr 2005 und 3976 für das Jahr 2007.

Die zentrale abhängige Variable bildet die Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens. Im Rahmen der SOEP-Befragungen 2005 und 2007 wurde von allen Erwerbstätigen der Nettoverdienst im letzten Monat erhoben und zusätzlich die Frage gestellt: »Ist das Einkommen, das Sie in Ihrer jetzigen Stelle verdienen, aus Ihrer Sicht gerecht?«. Die Befragten konnten mit »ja« oder »nein« antworten und diejenigen, die die Frage verneinten, wurden in der Nachfrage »Wie hoch müsste ein gerechter Nettoverdienst für Sie sein?« aufgefordert, konkrete Euro-Beträge zu nennen. Aus den Angaben zum tatsächlichen und dem als gerecht angesehenen Entlohnungsbetrag errechnet sich ein sog. »Gerechtigkeitsindex« (J) (vgl. zuerst Jasso 1978). Er ergibt sich aus dem logarithmierten Verhältnis von (wahrgenommenem)

tatsächlichem Einkommen (A) zu dem als gerecht angesehenen Einkommensbetrag (C). Die entsprechende Formel lautet:

$$J = \ln\left(\frac{A}{C}\right)$$

Je stärker der Gerechtigkeitsindex (J) von 0 abweicht, umso größer ist das Ausmaß an subjektiv empfundener Entlohnungsgerechtigkeit. Durch die Logarithmierung wird erreicht, dass eine gerechte Belohnung durch den Wert 0 indiziert wird und große Abweichungen nach oben »gestaucht« werden. Ein von 0 abweichender Gerechtigkeitsindex kann dabei positive oder negative Werte annehmen. Sind die Werte positiv, so ist der tatsächliche Entlohnungsbetrag (A) größer als der als gerecht eingeschätzte Entlohnungsbetrag (C) – man erhält also aktuell mehr, als einem gerechterweise zustehen würde. Negative Werte beschreiben hingegen eine Situation der Unterbezahlung, in der der tatsächliche Entlohnungsbetrag (A) kleiner ist als der als gerecht erachtete Betrag (C), eine Person erhält also weniger, als sie gerechterweise verdienen sollte. Die Absolutbeträge des Gerechtigkeitsindex geben jeweils die Intensität der wahrgenommenen Einkommensungerechtigkeit wieder. Der verwendete Gerechtigkeitsindex erlaubt es also, die Richtung und das Ausmaß wahrgenommener Entlohnungsgerechtigkeiten nachzubilden.

Die in den Hypothesen formulierten Annahmen zielen darauf ab, die möglichen Determinanten eines subjektiv als gerecht oder ungerecht wahrgenommenen Netto-Einkommens benennen zu können.⁴ Schwarze (2007) hat auf der Grundlage einer ökonometrischen Modellierung einer Verdienstfunktion der tatsächlichen und der als gerecht empfundenen Löhne mit den Daten des Jahres 2005 zeigen können, dass die Determinanten der tatsächlichen Lohnstruktur auch für die Erklärung der gerechten Lohnverteilung bedeutsam sind. In Erweiterung dessen gehen wir davon aus, dass insgesamt drei Variablengruppen wichtig sind: (1) das Belohnungsniveau, (2) die tätigkeitsbezogenen Aufwendungen sowie (3) die wohlfahrtsstaatlichen Abgaben und erhaltenen Transferzahlungen.

Belohnungsniveau

Die entscheidende Determinante für die subjektiv empfundene Entlohnungsgerechtigkeit wird die Höhe des Markteinkommens sein. Mit steigendem Einkommensniveau wächst aus austauschtheoretischer Sicht die Wahrscheinlichkeit, dass die individuellen Aufwendungen entsprechend kompensiert werden. Wir operationalisieren dieses individuelle Einkommensniveau als relative Position im Einkommensgefüge zum jeweiligen Erhebungszeitpunkt, da wir davon ausgehen, dass bei der Bewertung des eigenen Einkommens auch soziale Vergleichsprozesse eine Rolle spielen (Berger et al. 1972). Wir verwenden dazu den Bruttostundenlohn der Befragten und teilen die Analytestichproben der aktuell Erwerbstätigen in fünf gleich besetzte Gruppen ein. Diese Einkommensquintile umfassen jeweils 20 Prozent der Erwerbseinkommensbezieher und sind geordnet nach der Höhe des jeweiligen Brutto-Stundenlohns.

Aufgrund des unterschiedlichen faktischen Lohnniveaus wird es für die Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens entscheidend sein, ob sich der Wohnort in West- oder Ostdeutschland befindet. Wie Umfragedaten aus den 1990er Jahren zeigen, stellt das Lohnniveau in Westdeutschland für Ostdeutsche den Vergleichsmaßstab für das eigene Einkommen dar (Liebig / Verwiebe 2000). Da das ostdeutsche Lohnniveau geringer als das westdeutsche ist, können wir erwarten, dass Ostdeutsche ihr Einkommen eher als ungerecht wahrnehmen als Westdeutsche. Zusätzlich erwarten wir vor dem Hintergrund einer konstanten Lohndis-

4) Zur theoretischen Fundierung der im SOEP gewählten Operationalisierung sowie zur Anwendung in repräsentativen Surveys vgl. Jasso 2007.

kriminierung von Frauen (Achatz et al. 2005), dass Frauen ihr Einkommen ebenfalls tendenziell als ungerecht bewerten. Da in größeren Betrieben – nicht zuletzt aufgrund des höheren Grads an Tarifbindung – höhere Löhne als in Klein- und Mittelbetrieben gezahlt werden (Schwarz 2007), sollten Beschäftigte in Betrieben mit höherer Mitarbeiterzahl eine geringere Entlohnungsgerechtigkeit empfinden.

Tätigkeitsbezogene Aufwendungen

Zur Erfassung der für die Gerechtigkeitsbewertung relevanten Aufwendungen verwenden wir zunächst das Lebensalter. Es dient uns als eine Hilfsgröße zur Operationalisierung der beruflichen Erfahrung der Befragten (Mincer 1974). Aus einer austauschtheoretischen Perspektive gilt die berufliche Erfahrung als tätigkeitsbezogene Aufwendung, die entsprechend der damit verbundenen Produktivität vergütet werden sollte. Da in tariflichen Lohnsteigerungsrounds eine derartige Kompensation nicht stattfindet, erwarten wir mit zunehmendem Lebensalter einen höheren Grad an empfundener Einkommensungerechtigkeit. Vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Schwierigkeiten, die insbesondere ältere Arbeitnehmer auf dem Arbeitsmarkt haben, und der damit verbundenen Abwertung ihrer beruflichen Erfahrung gehen wir jedoch nicht von einem linearen Zusammenhang aus, sondern vermuten gerade bei den Älteren ein geringeres Ungerechtigkeitsempfinden. Dies berücksichtigen wir durch einen zusätzlichen quadratischen Term für das Lebensalter mit der Erwartung eines gegenläufigen Effekts.

Folgt man dem Humankapitalansatz, so stellt das individuelle Bildungsniveau einen weiteren Indikator für die Produktivität eines Arbeitnehmers dar (Becker 1993). Auch dies ist aus austauschtheoretischer Sicht als ein Aufwand zu verstehen, mit dem sich die subjektive Erwartung einer entsprechenden Kompensation verbindet. Da nun aber die Differenzierung der Entlohnung in Deutschland bereits stark an den Bildungszertifikaten orientiert ist, sollten sich für das Bildungsniveau keine signifikanten Effekte auf die Gerechtigkeitsbewertung einstellen.

Entscheidend für die Bewertung der Austauschrelation zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer werden gerade solche Aufwendungen sein, die sich unmittelbar auf den Gegenstand des Arbeitsvertrages beziehen.⁵ Dieser besteht insbesondere aus institutionenökonomischer Sicht darin, dass der Arbeitnehmer für eine festgelegte Zeit die Verfügungsrechte über die eigenen Handlungsrechte an den Arbeitgeber überträgt (Ebers / Gotsch 2002). Genau dieser zeitbezogene Verzicht auf die autonomen Handlungsrechte bedeutet, dass die Dauer der Arbeitszeit, die geleisteten Überstunden sowie das Ausmaß der Einschränkung der Zeitautonomie als zentrale Aufwandskomponenten anzusehen sind. Was die individuelle Zeitautonomie anbelangt, so sollte ein restriktives Zeitregime am Arbeitsplatz subjektiv als größere Aufwendung wahrgenommen und entsprechend auch für die Gerechtigkeitsbewertung relevant sein. Höhere Wochenarbeitszeiten, ein Mehr an Überstunden sowie eine geringere Zeitautonomie durch vom Betrieb festgelegte Arbeitszeiten sollten dann *ceteris paribus* eine empfundene Entlohnungsgerechtigkeit wahrscheinlicher machen. Umgekehrt sollte gerade eine höhere Zeitautonomie – etwa durch Gleitzeiten, Arbeitszeitkonten oder gar selbst festgelegten Arbeitszeiten – zu einer positiveren Bewertung des eigenen Einkommens führen, sprich mit einem höheren Grad an Freiheit sinkt tendenziell das Ungerechtigkeitsempfinden bei der Entlohnung.

5) Wir analysieren an dieser Stelle nur die Gerechtigkeitsbewertungen von abhängig Beschäftigten, da sich deren Erwerbseinkommen als Folge einer ökonomischen Austauschbeziehung verstehen lässt. Da das Einkommen von Selbstständigen viel stärker von Marktprozessen abhängig ist, müssten dazu andere theoretische Überlegungen unternommen werden, die wir an dieser Stelle aus Platzgründen ausklammern wollen.

Und schließlich nehmen wir an, dass die individuelle Präferenz für das Leistungsprinzip eine entscheidende Größe für die Wahrnehmung der eigenen Einkommensgerechtigkeit ist. Dazu greifen wir auf einen im SOEP 2005 verwendeten, über drei Items gemessenen Indikator zur Messung der internalen Attribution beruflichen Erfolgs zurück. Wir gehen davon aus, dass Personen mit hoher internaler Attribution eine hohe Präferenz für das Leistungsprinzip haben. Die entsprechende Variable geht in Form von standardisierten Factorscores auf der Grundlage einer Faktorenanalyse aller Items ein, die im SOEP 2005 zur Messung der internalen und externalen Attribution verwendet wurden. Wir verwenden allein den extrahierten Faktor zur internalen Attribution. Da im SOEP 2007 keine entsprechende Messung zur Verfügung steht, verwenden wir im Modell für das Jahr 2007 die entsprechenden Skalenwerte der Befragten aus dem Jahr 2005. Dies stellt aus unserer Sicht kein grundsätzliches Problem dar, da es sich bei diesem Konstrukt um ein relativ stabiles Persönlichkeitsmerkmal handeln dürfte.

Steuer- und Abgabenlast sowie erhaltene Transferleistungen

Aus empirischen Studien ist bekannt, dass in Fragen der Einkommens- und Steuergerechtigkeit in allen Schichten der Bevölkerung egalitärer gedacht wird, als es in breiten Teilen der öffentlichen Meinung und Politik wahrgenommen wird (Schupp / Wagner 2005). Mittels Steuern werden die Einkünfte von Individuen belastet, wobei das Besteuerungssystem zunächst einen Freibetrag einräumt, der festlegt, ab welcher Einkommenshöhe überhaupt Steuern erhoben werden. Bei verheirateten Paaren besteht weiterhin hinsichtlich des individuell angelegten Steuersatzes Wahlfreiheit zwischen niedrigeren und höheren Steuersätzen (Steuerklasse III bzw. V). Die Abgaben und Steuern werden im Modell in Form des relativen Anteils der Abgaben zum Bruttolohn operationalisiert. Zugleich fügen wir eine dummy-kodierte Variable ein, die angibt, ob jemand einen günstigeren Steuertarif über die Steuerklasse III in Anspruch nehmen kann. Insgesamt gehen wir davon aus, dass die tatsächlichen Steuern und Abgaben sowie die Wahl des Steuertarifs keine Effekte auf die Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens haben – und dies müsste über die Zeit stabil sein.

Ausgehend von unserer zweiten Hypothese überprüfen wir weiterhin, ob durch erhaltene Transferleistungen des Wohlfahrtsstaats tatsächlich das eigene Einkommen als ungerechter wahrgenommen wird. Dazu fügen wir eine mit 0 und 1 kodierte Variable ins Modell ein, die angibt, ob der Haushalt des Befragten aktuell Bezieher von wohlfahrtsstaatlichen Transferzahlungen in Form von Kinder- oder Wohngeld sowie anderer wohlfahrtsstaatlicher Unterstützungszahlungen ist. Wir vermuten entsprechend unserer zweiten Hypothese, dass sich staatliche Transferleistungen negativ auf die Gerechtigkeitsbewertung auswirken.

Zur Überprüfung unserer ersten Hypothese erweitern wir das beschriebene Erklärungsmodell durch insgesamt fünf Interaktionsterme mit der relativen Steuer- und Abgabenlast. Damit soll überprüft werden, ob die Bedeutung der Steuern und Abgaben für die subjektiv empfundene Entlohnungs(un-)gerechtigkeit von der Stellung im Einkommensgefüge sowie der individuellen Präferenz für Leistungsgerechtigkeit abhängt. Auf der Grundlage unserer theoretischen Vermutungen und in Einklang mit früheren empirischen Befunden (Liebig / Mau 2005) vermuten wir, dass mit zunehmender Einkommenshöhe die Relevanz der Steuern und Abgaben für die Einkommensgerechtigkeit abnimmt. Dem Argument von Fong, Bowles und Gintis (Fong / Bowles / Gintis 2006) folgend, sollten Personen mit starker Präferenz für Leistungsgerechtigkeit ihre Steuern und Abgaben als Beitrag zur Unterstützung derjenigen wahrnehmen, die durch nicht selbstverschuldete Notlagen aktuell keine ausreichenden Markteinkommen erzielen können. Der Interaktionsterm zwischen Präferenz für Leistungsgerechtigkeit und relativer Abgabenlast sollte also einen positiven Effekt auf die Lohngerechtigkeit haben.

In unseren beiden Hypothesen postulieren wir – basierend auf unseren theoretischen Überlegungen – zeitlich invariante Zusammenhänge zwischen dem Steuern- und Abgabenniveau

und dem Umstand, dass eine Person wohlfahrtsstaatliche Leistungen erhält, auf der einen Seite und der Gerechtigkeitsbewertung ihres Einkommens auf der anderen Seite. Wir gehen also von allgemeinen, über die Zeit stabilen Effekten aus. Um genau dies überprüfen zu können replizieren wir das dargestellte Regressionsmodell an den Befragungsergebnissen aus dem Jahr 2007, wobei wir lediglich auf eine Teilstichprobe zurückgreifen können.⁶

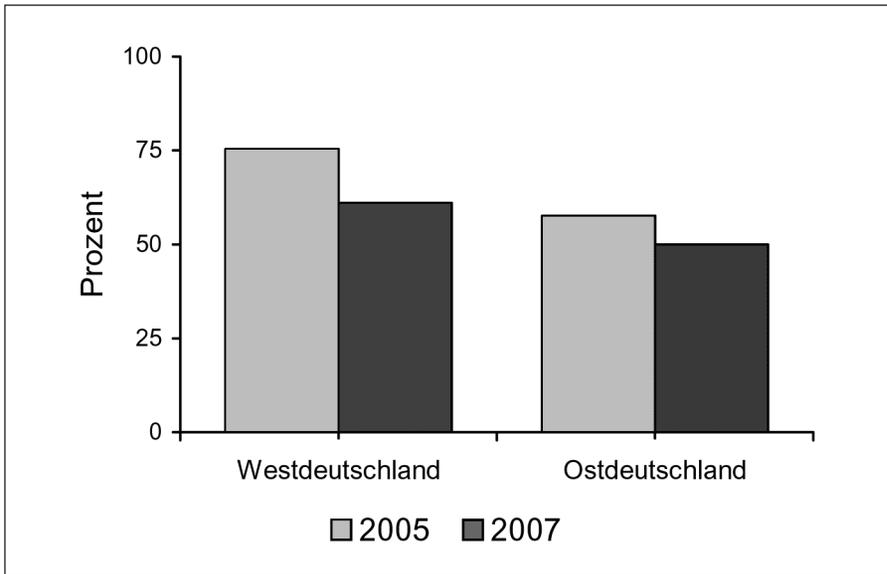
Nach einer deskriptiven Präsentation der Befunde erfolgt im folgenden Abschnitt eine Schätzung der Determinanten der individuell wahrgenommenen Einkommensgerechtigkeit. Die Analysen erfolgen mit Hilfe von OLS-Regressionen, bei denen die genannten Einflussfaktoren simultan berücksichtigt werden. Um die relative Erklärungskraft der dritten Variablengruppe abschätzen zu können, gehen wir schrittweise vor, indem wir zunächst das Modell mit dem Bruttoeinkommensniveau und den tätigkeitsbezogenen Aufwendungen schätzen und zu diesem Modell dann die Variablen zu Steuern, Abgaben und erhaltenen Transferleistungen hinzufügen. Durch einen Vergleich der für beide Erhebungsjahre (2005 und 2007) identischen Modelle sind wir in der Lage, die Stabilität der Ergebnisse abzuschätzen. Da unsere Befragten zum Teil in einem gemeinsamen Haushalt wohnen und die Gerechtigkeitsurteile der einzelnen Haushaltsmitglieder möglicherweise von denen der anderen beeinflusst sind, haben wir es mit einer Stichprobe zu tun, bei der nicht alle Beobachtungen voneinander unabhängig sind, sondern bei der es Clusterungen entsprechend der Haushalte geben kann. Statistisch gesehen resultiert daraus eine ungenaue Schätzung der Standardfehler der Regressionskoeffizienten. Um dem entgegenzutreten schätzen wir so genannte »Robuste Standardfehler« auf der Grundlage des Huber-White-Sandwich-Schätzer (vgl. White 1980; Williams 2000), wobei wir die Haushalte als Cluster definieren (StataCorp. 2001: 254-258).

4. Ergebnisse

Zunächst fragen wir auf einer beschreibenden Ebene, wie das eigene Erwerbseinkommen in Deutschland bewertet wird. In Abbildung 3 sind dazu die Anteile derjenigen Erwerbstätigen in Ost- und Westdeutschland für beide Erhebungsjahre abgetragen, die ihr Netto-Erwerbseinkommen im Jahr 2005 als gerecht ansehen. Für Westdeutschland gilt dies für im Jahr 2005 für rund 75 Prozent und für Ostdeutschland für 58 Prozent. Eine deutliche Mehrheit der Erwerbstätigen nimmt also im Jahr 2005 ihre Entlohnung als gerecht war. Ein deutlich niedrigeres Niveau an Einkommensgerechtigkeit beobachten wir im Jahr 2007. Nunmehr sind es in Westdeutschland 61 Prozent und in Ostdeutschland 50 Prozent gerecht Entlohnte. Generell können wir also über die beiden Messzeitpunkte eine Zunahme der wahrgenommenen Einkommensungerechtigkeit feststellen. Dies ist insbesondere in Westdeutschland der Fall. Gleichwohl sind die Quoten derjenigen, die sich als gerecht entlohnt bezeichnen, vergleichsweise hoch. Von einer mehrheitlich wahrgenommenen Entlohnungsgerechtigkeit kann also nicht die Rede sein (vgl. Die Zeit 2006).

6) Der Grund besteht darin, dass beim Zeitpunkt der Abfassung dieses Beitrags der vollständige Datensatz des SOEP 2007 aufgrund der vergleichsweise langen Feldzeit noch nicht verfügbar war.

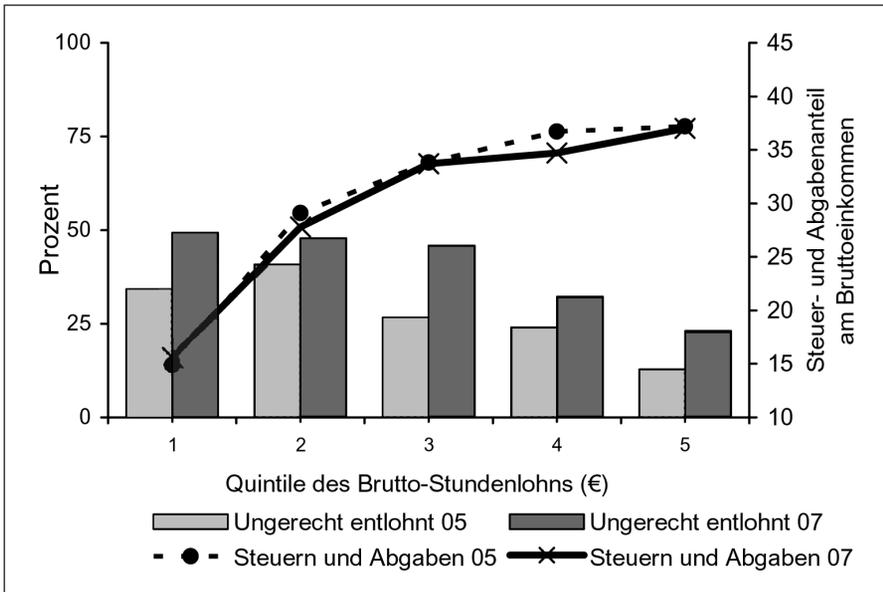
Abbildung 3: Anteil der gerecht Entlohnten an den Erwerbstätigen in Deutschland 2005 und 2007



Anmerkungen: Sozio-oekonomisches Panel (alle Samples), N = 10.805 (2005) bzw. 6.862 (2007), relative Häufigkeiten, gewichtet.

Wenn wir den Anteil der nach eigenem Urteil gerecht Entlohnten in den einzelnen Einkommensgruppen betrachten, so ergibt sich der in Abbildung 4 dargestellte Befund. Die 20 Prozent der Erwerbstätigen, die den höchsten Brutto-Stundenlohn haben, weisen zugleich auch den geringsten Anteil an ungerecht Entlohnten (rund 13 bzw. 23 Prozent) auf. Den höchsten Anteil (40 Prozent) finden wir im Jahr 2005 im zweiten Einkommensquintil. Im dritten und vierten Quintil nimmt der Anteil der ungerecht Entlohnten stetig ab. Die Erwerbstätigengruppe mit dem niedrigsten Netto-Stundenlohn weist 2005 ein relativ hohes, aber im Vergleich zum zweiten Quintil niedrigeres Ungerechtigkeitsniveau auf. Dies ändert sich im Übergang zum Jahr 2007. Hier steigt der Anteil der ungerecht Entlohnten erstens in allen Einkommensquintilen an, doch ist dies besonders deutlich in der untersten Einkommensgruppe. Insgesamt ist der Zusammenhang zwischen Ungerechtigkeitsempfinden und Einkommenshöhe aber negativ. Wir erhalten damit einen ersten Hinweis für die Gültigkeit unserer ersten Hypothese: Mit steigendem Einkommen sinkt die Ungerechtigkeitswahrnehmung. Gehen wir davon aus, dass die Befragten die Gerechtigkeit ihres Erwerbseinkommens nach Maßgabe des Leistungsprinzips beurteilen und Steuern und Abgaben die Belohnung für erbrachte Leistungen reduzieren, so wird der Einkommensverlust durch Steuern und Abgaben offenbar nicht als Verletzung des Leistungsprinzips wahrgenommen. Denn gerade die obersten Einkommensgruppen, bei denen – durch die progressive Besteuerung – ein höherer Einkommensbetrag eingezogen wird, zeigen das niedrigste Ungerechtigkeitsniveau. Dies wird durch die eingezeichnete Linie untermauert. Sie gibt den Mittelwert der individuellen Abgabebeträge relativ zum individuellen Bruttostundenlohn in den einzelnen Quintilen wieder. Die steigende Abgabenlast führt also nicht zu einer Erhöhung der empfundenen Einkommensungerechtigkeit.

Abbildung 4: Anteil ungerecht Entlohnter und Anteil an Steuern und Abgaben relativ zum Bruttoerwerbseinkommen nach Quintilen des Brutto-Stundenlohns 2005 und 2007



Anmerkungen: Sozio-oekonomisches Panel (alle Samples), N = 9.432 (2005) bzw. 5.600 (2007); relative Häufigkeiten (ungerecht Entlohnte) sowie Mittelwerte (Steuer- und Abgabenlast), gewichtet.

Wenden wir uns der multivariaten Überprüfung der Determinanten empfundener Einkommensgerechtigkeit zu. In Tabelle 1 werden für jeden Erhebungszeitpunkt jeweils zwei Modelle berichtet. Das erste Modell enthält zwei Variablengruppen: das Bruttoeinkommen und die tätigkeitsbezogenen Aufwendungen. Da sich die Ergebnisse aus dem Jahr 2007 nur auf einen Teil der Befragten des SOEP 2007 beziehen, können die dortigen Ergebnisse nur dazu dienen, die mögliche zeitliche Invarianz unserer hypothesenbezogenen Effekte zu veranschaulichen. Wir betrachten deshalb zunächst nur die Ergebnisse aus dem Jahr 2005. Wie erwartet steigt die empfundene Lohngerechtigkeit mit der relativen Position im Einkommensgefüge, d.h. die höchste Einkommensgerechtigkeit finden wir im obersten Einkommensquintil. In Ostdeutschland beobachten wir ein geringeres Niveau der Einkommensgerechtigkeit. In Großbetrieben ist die Einkommensgerechtigkeit tendenziell höher und Frauen bewerten – entgegen unserer Annahme – ihr Einkommen im Vergleich zu den Männern eher als gerecht. Der tatsächlich zu beobachtende »gender wage gap« wird also von den Frauen selbst nicht als ungerecht wahrgenommen! Ein Blick auf das Modell für das Jahr 2007 zeigt, dass die Effekte der Betriebsgröße und der Region nunmehr nicht mehr signifikant sind.

Tabelle 1: Gerechtigkeit des eigenen Erwerbseinkommens in Deutschland 2005 und 2007

	Einkommensgerechtigkeit						
	2005			2007			
<i>Bruttoerwerbseinkommen</i>							
Quintile des Bruttostundenlohns (Ref.:							
1. Quintil)							
2. Quintil	.1183^{***}	(.0141)	.1790^{***}	(.0284)	.1291^{***}	(.0191) .2051^{***}	(.0477)
3. Quintil	.1804^{***}	(.0141)	.2334^{***}	(.0271)	.1969^{***}	(.0184) .3407^{***}	(.0472)
4. Quintil	.2083^{***}	(.0149)	.2543^{***}	(.0279)	.2419^{***}	(.0194) .3192^{***}	(.0481)
5. Quintil	.2362^{***}	(.0165)	.2766^{***}	(.0317)	.2762^{***}	(.0213) .3489^{***}	(.0573)
Region (1 = Ostdeutschland)	-.0463^{***}	(.0082)	-.0433^{***}	(.0084)	-0.151	(.0125) -0.118	(.0126)
Betriebsgröße (Anzahl Beschäftigte)	.0026[*]	(.0010)	.0024[*]	(.0010)	.0005	(.0025) .0003	(.0025)
Geschlecht (1 = Frauen)	.0155[*]	(.0068)	.0258^{***}	(.0072)	.0194[*]	(.0097) .0311^{**}	(.0099)
<i>Tätigkeitsbezogene Aufwendungen</i>							
Alter (in Jahren)	-.0082^{***}	(.0019)	-.0077^{***}	(.0019)	-.0099^{***}	(.0032) -.0078[*]	(.0034)
Alter quadriert (x .001)	.0091^{***}	(.0021)	.0083^{***}	(.0022)	.0099^{***}	(.0037) .0070[*]	(.0030)
Bildung (Casmin)	-.0071^{***}	(.0013)	-.0073^{***}	(.0013)	-.0085^{***}	(.0020) -.0088^{***}	(.0020)
Erwerbsstatus (Ref.: Vollzeit beschäftigt)							
Teilzeitbeschäftigung (=1)	.0206	(.0126)	.0299[*]	(.0125)	-.0558[*]	(.0286) -0.400	(.0275)
Geringfügige Beschäftigung (=1)	.1232^{***}	(.0230)	.1301^{***}	(.0263)	-.1397[*]	(.0652) -.1357[*]	(.0604)
Wöchentliche Arbeitszeit (in Std.)	.0001	(.0006)	.0006	(.0007)	-.0047^{**}	(.0015) -.0042^{***}	(.0015)
Geleistete Überstunden (in Stunden)	-.0059^{***}	(.0007)	-.0058^{***}	(.0007)	-.0052^{***}	(.0011) -.0048^{***}	(.0011)
Zeitautonomie (1 = Gleitzeit mit Arbeitszeitkonto)	.0155^{**}	(.0053)	.0167^{**}	(.0053)	.0037	(.0093) .0052	(.0093)
Subj. Präferenz Leistungsprinzip (2005)	-.0207^{***}	(.0029)	-.0516^{***}	(.0103)	-.0184^{***}	(.0046) -.0411[*]	(.0176)
Interaktion mit Steuern und Abgaben relativ zum Bruttoeinkommen			.1024^{***}	(.0287)		.0719^{**}	(.0119)
<i>Abgabenlast und Transferzahlungen</i>							
Steuern und Abgaben relativ zum Bruttoeinkommen		.0578		(.0928)		.0854	(.1652)
Interaktion: Einkommensquintile							
Abgaben im 2. Quintil			-.2483[*]	(.1033)		-3.121	(.1817)
Abgaben im 3. Quintil			-.1971[*]	(.0986)		-.4844^{**}	(.1796)
Abgaben im 4. Quintil			-1.686	(.0993)		-2.711	(.1774)
Abgaben im 5. Quintil			-1.393	(.1058)		-2.419	(.1940)
Steuerklasse 3 (=1)			.0152[*]	(.0068)		.0216[*]	(.0106)
Erhaltene Transferleistungen (=1) (z.B. Wohn-/Kindergeld)			-.0130[*]	(.0057)		-.0262^{**}	(.0096)
Konstante	-.0800	(.0505)	-1.116	(.0540)	.1213	(.0867) .0636	(.0855)
R ²	.101		.110		.117		.131

Anmerkungen: Sozio-ökonomisches Panel (alle Samples), N = 8338 (2005) bzw. 3976 (2007), nur abhängig Beschäftigte, ohne Erwerbstätigkeit in Ausbildung, lineare Regressionsmodelle, berichtet sind unstandardisierte Regressionskoeffizienten mit robusten Standardfehlern in Klammern (Haushalte), * $p_t < .05$, ** $p_t < .01$; *** $p_t < .001$.

Was die tätigkeitsbezogenen Aufwendungen im Sinne des dargestellten austauschtheoretischen Modells anbelangt, so wirkt sich erwartungsgemäß eine höhere Überstundenanzahl negativ auf das Gerechtigkeitsempfinden aus. Teilzeitbeschäftigte und geringfügig Beschäftigte sehen jedoch ihr Einkommen als tendenziell eher gerecht an. Wie zu erwarten war, stellt die Zeitautonomie ein Substitut für Einkommen dar: Wer über Gleitzeitregelungen mit einem Arbeitszeitkonto verfügt, bewertet sein Einkommen im Vergleich zu Erwerbstätigen mit einem starren Arbeitszeitregime eher als gerecht (Liebig / Schupp 2005).

Die über das Lebensalter gemessene zunehmende Berufserfahrung hat einen negativen Effekt auf die Einkommensgerechtigkeit. Der Zusammenhang ist – wie erwartet – kurvilinear: Der quadratische Term weist ein umgekehrtes Vorzeichen auf. Die mit dem Alter sinkende Einkommensgerechtigkeit ist in den höheren Altersgruppen geringer. Entgegen unserer Annahme finden wir bei der individuellen Bildung einen negativen Effekt. Obwohl das bundesdeutsche Erwerbssystem sehr eng an das Bildungssystem und die dortigen Abschlüsse gekoppelt ist und auch die Lohnhöhen stark an die Bildungsabschlüsse gebunden sind, nehmen Erwerbstätige mit hohen Bildungsabschlüssen ihr Einkommen tendenziell als ungerecht war. Offenbar besteht hier die Vorstellung, dass die individuellen Bildungsinvestitionen keine entsprechende Kompensation erfahren. Schließlich finden wir einen negativen Effekt unse-

res Indikators für Einstellungen zur Leistungsgerechtigkeit. Wer eine hohe Präferenz des Leistungsprinzips berichtet, empfindet sein Einkommen als ungerechterweise zu niedrig. Die Ergebnisse für das Jahr 2007 zeigen Ähnlichkeiten und Unterschiede. Gleiche Effekte finden wir für das Alter, die Bildung und die Bedeutung von Überstunden. Unterschiede stellen sich jedoch dahingehend ein, dass Teilzeit- und geringfügig Beschäftigte nunmehr ihr Einkommen eher als ungerecht bezeichnen und dass die Zeitautonomie offenbar keine Bedeutung für die Gerechtigkeitsbewertung hat.

Dieses Modell wird nun im zweiten Schritt um die Variablen zur Steuern- und Abgabenlast sowie der erhaltenen Transferzahlungen erweitert. Zusätzlich fügen wir zwei Interaktionsterme ein: Die Interaktion des Steuern- und Abgabenanteils mit den 0 und 1 kodierten Variablen der Einkommensquintile sowie der subjektiven Präferenz für Leistungsgerechtigkeit. Durch diese Erweiterung ergeben sich keine relevanten Veränderungen bei den Koeffizienten des Ausgangsmodells. Wir sehen am berichteten R^2 , dass die zusätzliche Erklärungsleistung der hinzugefügten Variablen relativ gering ist. Das R^2 erhöht sich im Jahr 2005 von 10 auf 11 Prozent und im Jahr 2007 von rund 12 Prozent auf 13 Prozent. Damit wird bereits deutlich, dass die Steuern- und Abgabenlast sowie die erhaltenen Transferleistungen für die wahrgenommene Einkommensgerechtigkeit nicht wirklich bedeutsam sind.

Wenn wir uns nun den einzelnen Effekten zuwenden, so sehen wir, dass die Steuern- und Abgabenlast im Jahr 2005 und 2007 keine Bedeutung für die Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens hat (der Haupteffekt zu beiden Zeitpunkten ist nicht signifikant). Wenn wir die Bedeutung der Steuern- und Abgabenlast in den Einkommensquintilen durch Einfügung eines entsprechenden Interaktionsterms gesondert betrachten, so zeigt sich, dass es 2005 allein im zweiten und dritten Einkommensquartil zu einer – schwach – signifikanten Senkung der Einkommensgerechtigkeit kommt. Im Jahr 2007 gilt dies nur noch für das dritte Einkommensquartil. Weder hat die hohe Abgabenlast im höchsten Einkommensquartil eine Senkung, noch die vergleichsweise geringe Abgabenlast im niedrigsten Einkommensquartil eine Erhöhung der Einkommensgerechtigkeit zur Folge (vgl. Abb. 1).

Für die Frage nach einem Zielkonflikt zwischen Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit auf der individuellen Ebene bedeutet dies: Einmal nimmt die Bedeutung von Steuern und Abgaben als Ursache für Einkommensungerechtigkeiten mit steigender Abgabenlast *nicht* zu. Und zweitens produziert die Abgabenlast bei denjenigen, die eine hohe Orientierung an der Leistungsgerechtigkeit zeigen, gerade *keine* Gefühle der Einkommensungerechtigkeit (Interaktion mit »Subjektive Präferenz Leistungsprinzip«). Im Gegenteil: Wer eine hohe Leistungsorientierung hat und zugleich eine hohe Steuer- und Abgabenlast aufweist, in dessen Wahrnehmung ist zu beiden Erhebungszeitpunkten das eigene Erwerbseinkommen tendenziell gerecht. Dies ergibt sich aus dem positiven Interaktionseffekt, der auch den negativen Beitrag des Haupteffekts der Leistungsorientierung übersteigt.

Doch haben die Transferleistungen des Wohlfahrtsstaats tatsächlich die postulierten negativen Effekte auf die Bewertung des eigenen Erwerbseinkommens (Hypothese 2)? Wie der negative Koeffizient bei den erhaltenen Transferleistungen zeigt, ist dies offenbar der Fall! Erwerbstätige, deren Haushalt wohlfahrtsstaatliche Unterstützungszahlungen erhält, sehen ihr eigenes Erwerbseinkommen tendenziell als *ungerechter* an. Transferzahlungen führen also zur Erhöhung der subjektiven Einkommensungerechtigkeit – und dies zeigt sich als stabiler Effekt für beide Erhebungszeitpunkte.

Im Lichte unserer Hypothesen können wir unsere Ergebnisse somit zusammenfassen: Wir finden erstens keinen Zusammenhang zwischen Steuer- und Abgabenlast und der Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens. Auch die stärkere Belastung hoher Einkommen führt nicht zu Ungerechtigkeitsempfindungen. Zweitens existiert – sowohl theoretisch als auch empirisch – kein Widerspruch zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit auf der

individuellen Ebene, weil auch Personen mit hoher Präferenz für das Leistungsprinzip die Verminderung ihres Einkommens durch Steuern und Abgaben offenbar nicht als ungerecht wahrnehmen. Drittens erhöhen wohlfahrtsstaatliche Transferzahlungen die subjektiven Ungerechtigkeitsempfindungen im Bezug auf das eigene Erwerbseinkommen.

5. Fazit

Ein zentrales Ergebnis unserer Analysen ist zunächst, dass die oftmals in den Medien publikumswirksam vertretene Meinung, die meisten Erwerbstätigen in Deutschland würden ihre Entlohnung für ungerecht halten (Die Zeit 2006), gerade nicht zutrifft. In Westdeutschland empfinden nahezu drei Viertel der Erwerbstätigen ihr Erwerbseinkommen als gerecht und in Ostdeutschland sind dies immerhin noch mehr als die Hälfte. Von einer generellen und weit verbreiteten Entlohnungsgerechtigkeitsempfindung kann also zumindest auf der Grundlage unserer Befragungsergebnisse, die auf einer sehr umfangreichen Stichprobe der Erwerbstätigen in Deutschland beruht, nicht die Rede sein. Gleichwohl stellen wir im Übergang von 2005 zu 2007 eine – insbesondere in Westdeutschland stärkere – Zunahme der Einkommensungerechtigkeit fest.

Genauso scheint der von Irene Becker und Richard Hauser für die Makroebene der Gesellschaft konstatierte normative Zielkonflikt auf der individuellen Ebene nicht wirklich zu bestehen. Wie wir theoretisch zeigen konnten, kann die Gewährung wohlfahrtsstaatlicher Unterstützungsleistungen genauso als Umsetzung des Prinzips der Leistungsgerechtigkeit interpretiert werden. Empirisch finden wir auf der Ebene der Individuen deshalb auch keinen Widerspruch zwischen Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit: Die mit dem Verweis auf die Bedarfsgerechtigkeit legitimierten Steuer- und Abgabenzahlungen haben bei den Erwerbstätigen keine Ungerechtigkeitsempfindungen zur Folge. Gerade die Bezieher hoher Einkommen sehen sich durch die progressive Besteuerung und ihre Abgabenlast offenbar nicht um den gerechten Lohn für ihre Arbeitsleistungen gebracht. Mehr noch: Gerade für diejenigen, die eine hohe Orientierung am Leistungsprinzip nach eigenem Bekunden haben, ist die eigene Steuern- und Abgabenlast gerade kein Grund, das Erwerbseinkommen als ungerecht zu bewerten.

Ein weiteres bedeutsames Ergebnis der vorgestellten Analysen besteht darin, dass Transferzahlungen des Staates die individuellen Ungerechtigkeitsempfindungen im Bezug auf das eigene Erwerbseinkommen nicht kompensieren können. Plausibel wird dieser Befund, wenn man sich die hohe Wertschätzung des Leistungsprinzips und des ökonomischen Erfolgs sowie die erwähnte Statusbedeutung des Erwerbseinkommens vor Augen führt. Aus dieser Sicht signalisieren wohlfahrtsstaatliche Transferleistungen den erwerbstätigen Empfängern, dass sie selbst nicht in der Lage sind, am Markt ein ausreichendes Erwerbseinkommen zu erzielen. Dies bedeutet einmal, dass sie als »Bedürftige« gelten und deshalb – unter dem Eindruck hoher Wertschätzung von Leistung und beruflichem Erfolg – mit einer geringeren sozialen Wertschätzung rechnen können. Zugleich kann das Angewiesensein auf finanzielle Hilfeleistungen – trotz eigener Erwerbstätigkeit – letztlich als Nachweis der eigenen geringeren Leistungsfähigkeit interpretiert werden. Weil das Leistungsprinzip von einer sehr großen Mehrheit unterstützt wird, besteht das normativ motivierte Bedürfnis, die eigene Existenz durch eine am Arbeitsmarkt angebotene Arbeitsleistung und die dafür erzielte Belohnung zu sichern. Ist man dazu nicht in der Lage, ist dies ein Nachweis dafür, dass man offenbar keine ausreichenden Anstrengungen unternommen hat. Mit anderen Worten: Man erhält Belohnungen, für die man keine Leistungen erbracht hat. Wohlfahrtsstaatliche Ausgleichszahlungen für die am Markt nicht realisierten Erwerbseinkommen sind deshalb vielfach nicht in der Lage, die auf der Grundlage des Leistungs- bzw. Proportionalitätsprinzips vorgenommene Bewertung des eigenen Erwerbseinkommens zu kompensieren.

Wenn nun in diesem Sinne offen erkennbare Transferzahlungen als »diskriminierend« wahrgenommen werden, weil sie als Beleg für die eigene geringere Leistungsfähigkeit angesehen werden, dann hat dies auch Implikationen für die derzeitigen Debatten zum Umbau des bundesdeutschen Wohlfahrtsstaates. Einmal würden dann die unterschiedlich diskutierten Grundeinkommenskonzepte nicht nur bei den Beziehern hoher Einkommen, sondern auch bei denjenigen auf Legitimationsprobleme stoßen, die dadurch eigentlich besser gestellt werden würden. In beiden Gruppen könnte ein unkonkonditional gewährtes Grundeinkommen als problematisch angesehen werden, weil es nicht dem Leistungsprinzip entspricht und Belohnungen für nicht erbrachte Leistungen gewährt. Die tiefe Verwurzelung des Leistungsprinzips, das gerade bei denjenigen zu Ungerechtigkeitsempfindungen führt, die eigentlich von den wohlfahrtsstaatsstaatlichen Leistungen profitieren, zeigt, dass Sozialstaatsmodelle, die ihre Aufgabe allein darin sehen, monetäre Leistungen bedingungslos zu verteilen, mit einem basalen Gerechtigkeitsproblem behaftet sind: Sie verletzen einen grundlegenden, letztlich im Reziprozitätsprinzip verankerten Grundsatz, dass Belohnungen auch bestimmte Leistungen und Anstrengungen notwendig machen. Wenn sich die Zustimmung zum Wohlfahrtsstaat auch aus der Hochschätzung des Prinzips der Leistungsgerechtigkeit speist, so besteht das grundlegende Gerechtigkeitsproblem darin, sicherzustellen, dass Transferzahlungen gerade nicht unkonkonditional gewährt werden. Erst aus der Suspendierung des Prinzips der Koppelung von Leistung an Gegenleistung ergeben sich möglicherweise die Konsequenzen, die von Kritikern des Wohlfahrtsstaats – ungenauerweise – mit der Leistungsgewährung und den Eingriffen in die Marktverteilung verbunden werden. Nicht die wohlfahrtsstaatlichen Eingriffe und Leistungen, sondern die unkonkonditionale Gewährung wäre dann das Problem, das zur Erosion des Leistungsprinzips und zur Erhöhung subjektiver Ungerechtigkeitsempfindungen führt. Deshalb entsprechen Modelle des »investiven Sozialstaats« vermutlich eher den Gerechtigkeitsvorstellungen der Bevölkerung.

Eine weitere Schlussfolgerung bezieht sich auf die gegenwärtig diskutierte Reform des Niedriglohnssektors. Statt offen erkennbare Kombilöhne einzuführen, könnte ein unter Gerechtigkeitsaspekten überlegener Weg darin bestehen, Arbeitgebern »versteckt« die Subventionen zu zahlen, die diese dann allerdings über entsprechende Löhne an den Niedriglohnsektor weiterreichen müsste. Die Bezieher niedriger Einkommen würden also keine für sie sichtbare staatliche Alimentierung erhalten, die ihnen immer wieder aufs Neue die eigene Bedürftigkeit trotz Erwerbstätigkeit signalisiert. Sie würden stattdessen am Markt die Belohnungen realisieren können, die dann auch als gerechte Kompensation ihrer Arbeitsleistungen interpretiert werden könnten.

6. Literatur

- Achatz, Juliane / Hermann Gartner / Timea Glück (2005): Bonus oder Bias? Mechanismen geschlechtsspezifischer Entlohnung, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 57, S. 466-493.
- Adams, J. Stacy (1965): Inequity in Social Exchange, in: Leonard Berkowitz (Hrsg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, S. 267-300.
- Akerlof, George A. (1982): Labor Contracts as Partial Gift Exchange, in: *The Quarterly Journal of Economics* 97 (4), S. 543-569.
- Bach, Stefan / Steiner, Viktor (2007): Zunehmende Ungleichheit der Bruttoeinkommen: Reale Zuwächse nur für Reiche, in: *Wochenbericht des DIW Berlin* 74, S. 193-198.
- Becker, Gary S. (1993): *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Chicago.
- Becker, Irene / Hauser, Richard (2004): *Soziale Gerechtigkeit - eine Standortbestimmung*, Berlin.

- Berger, Joseph / Morris Zelditch / Bo Anderson / Bernard P. Cohen (1972): Structural Aspects of Distributive Justice. A Status Value Formulation, in: Joseph Berger / Morris Zelditch / Bo Anderson (Hrsg.), *Sociological Theories in Progress* Vol. 2, New York, S. 119-146.
- Bowles, Samuel / Gintis, Herbert (2004): The Evolution of Strong Reciprocity: Co-operation in Heterogeneous Populations, in: *Theoretical Population Biology* 65, S. 17–28.
- Brickman, Philip / Robert Folger / Erica Goode / Yaacov Schul (1981): Microjustice and Macrojustice, in: Melvin J. Lerner / Sally Lerner (Hrsg.), *The Justice Motive in Social Behavior*, New York, S. 173–202.
- Bundesministerium der Finanzen (2004): Monatsbericht 10 / 2004.
- Colquitt, Jason A. / Donald E. Conlon / Michael J. Wesson / Christopher O. L. H. Porter / N. K. Yee (2001): Justice at The Millennium: A Meta-Analytic Review of 25 Years of Organizational Justice Research, in: *Journal of Applied Psychology* 86, S. 425-445.
- Die Zeit (2006): Was ist ein gerechter Lohn? Die Zeit, Nr. 14.
- Dornstein, Miriam (1991): Conceptions of Fair Pay. Theoretical Perspectives and Empirical Research, New York.
- Dornstein, Miriam, (1987): Taxes: Attitudes and Perceptions and their Social Basis, in: *Journal of Economic Psychology* 8, S. 55-76.
- Ebers, Mark / Gotsch, Wilfried (2002): Institutionenökonomische Theorien der Organisation, in: Alfred Kieser (Hrsg.), *Organisationstheorien*, Stuttgart, S. 199-252.
- Falk, Armin / Urs Fischbacher (2006). A Theory of Reciprocity, in: *Games and Economic Behavior* 54, S. 293–315.
- Fehr, Ernst / Klaus M. Schmidt (2006): The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism - Experimental Evidence and New Theories, in: Serge-Christophe Kolm / Jean Mercier-Ythier (Hrsg.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Amsterdam, S. 615-691.
- Fong, Christina M. / Samuel Bowles / Herbert Gintis (2006): Strong Reciprocity and the Welfare State, in: Serge-Christophe Kolm / Jean Mercier-Ythier (Hrsg.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity* Vol. 2, Amsterdam, S. 1439-1464.
- Homans, George C. (1953): Status Among Clerical Workers, in: *Human Organization* 12, S. 5-10.
- Homans, George C. (1968): *Social Behavior. Its Elementary Forms*, New York.
- Jaeger, Mads Meier (2006): What Makes People Support Public Responsibility for Welfare Provision: Self-Interest or Political Ideology? A Longitudinal Approach, in: *Acta Sociologica* 49, S. 321-338.
- Jasso, Guillermina (1978): On the Justice of Earnings: A New Specification of the Justice Evaluation Function, in: *American Journal of Sociology* 83, S. 1398-1419.
- Jasso, Guillermina (2007): Studying Justice: Measurement, Estimation, and Analysis of the Actual Reward and the Just Reward, IZA Discussion Paper No. 2592, Bonn.
- Konrad, Alison M. / Jeffrey Pfeffer (1990): Do you Get What You Deserve? Factors Affecting the Relationship Between Productivity and Pay, in: *Administration Science Quarterly* 35, S. 258-285.
- Liebig, Stefan (2002): Gerechtigkeit in Organisationen. Theoretische Überlegungen und empirische Ergebnisse zu einer Theorie korporativer Gerechtigkeit, in: Jutta Allmendinger / Thomas Hinz (Hrsg.), *Organisationssoziologie. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Sonderband 42*, Opladen, S. 151-187.
- Liebig, Stefan / Roland Verwiebe (2000): Einstellungen zur sozialen Ungleichheit in Ostdeutschland: Plädoyer für eine doppelte Vergleichsperspektive, in: *Zeitschrift für Soziologie* 29, S. 3-26.
- Liebig, Stefan / Bernd Wegener (1995): Primäre und sekundäre Ideologien: Ein Vergleich von Gerechtigkeitsvorstellungen in Deutschland und den Vereinigten Staaten, in: Hans-Peter Müller / Bernd Wegener (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, Opladen, S. 265-93.
- Linos, Katerina / Martin West (2003): Self-interest, Social Beliefs, and Attitudes to Redistribution. Re-Addressing the Issue of Cross-national Variation, in: *European Sociological Review* 19, S. 393-409.

- Long, Scott J. / Jeremy Freese (2003): *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*, Rev. Edition, College Station.
- Lübker, Malte (2007): Inequality and the Demand for Redistribution. Are the Assumptions of the New Growth Theory Valid?, *Socio-Economic Review* 5, S. 117-148.
- Meltzer, Allan H. / Scott F. Richard (1981): A Rational Theory of the Size of Government, in: *Journal of Political Economy* 89, S. 914–27.
- Mincer, Jacob (1974): *Schooling, Experience and Earnings*, New York.
- Olson, Mancur (1998): *Die Logik des kollektiven Handelns*, Tübingen.
- Opp, Karl-Dieter (1983): *Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*, Tübingen.
- Opp, Karl-Dieter (2000): Die Entstehung sozialer Normen als geplanter und spontaner Prozeß, in: Regina Metzke / Kurt Mühler / Karl-Dieter Opp (Hrsg.), *Normen und Institutionen: Entstehung und Wirkungen. Theoretische Analysen und empirische Befunde. Leipziger Soziologische Studien 2*, Leipzig, S. 35-64.
- Roberts, Michael L. / Peggy A. Hite / Cassie F. Bradley (1994): Understanding Attitudes Toward Progressive Taxation, in: *Public Opinion Quarterly* 58, S. 165-190.
- Roller, Edeltraud (1992): *Einstellungen der Bürger zum Wohlfahrtsstaat der Bundesrepublik Deutschland*, Opladen.
- Roller, Edeltraud (2000): Marktwirtschaftliche und wohlfahrtsstaatliche Gerechtigkeitsprinzipien in Deutschland und den USA, in: Jürgen Gerhards (Hrsg.), *Die Vermessung kultureller Unterschiede. USA und Deutschland im Vergleich*, Opladen, S. 89-110.
- Runciman, Walter G. (1966): *Relative Deprivation and Social Justice. A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth Century England*, London.
- Schupp, Jürgen / Gert G. Wagner (2002): Maintenance of and Innovation in Long-Term Panel Studies: The Case of the German Socio-Economic Panel (GSOEP), in: *Allgemeines Statistisches Archiv* 86 (2), S. 163-175.
- Schupp, Jürgen / Wagner, Gert G. (2005): Gerechtigkeit der Einkommensbesteuerung aus Sicht der Bürger, in: *Wochenbericht des DIW Berlin*, 72 (29), S. 451-453.
- Schwarze, Johannes (2007): Gerechte Löhne? Eine empirische Analyse subjektiver Erwerbseinkommen, in: Johannes Schwarze / Jutta Rübiger / Reinhold Thiede (Hrsg.), *Arbeitsmarkt- und Sozialpolitikforschung im Wandel*, Hamburg, S. 80-106.
- Schwinger, Thomas (1981): Steuerung und Rechtfertigung sozialer Prozesse durch Gerechtigkeitsnormen, in: Walter Grunwald / Hans-Georg Lilje (Hrsg.), *Kooperation und Konkurrenz in Organisationen*, Bern, S. 97-107.
- Siegrist, Johannes / Dagmar Starke / Tarani Chandola (2004): The Measurement of Effort-Reward Imbalance at Work: European Comparisons, in: *Social Science and Medicine* 58, S. 1483-1499.
- Skitka, Linda / Philipp Tetlock (1993): Providing Public Assistance: Cognitive and Motivational Processes Underlying Liberal and Conservative Policy Preferences, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 65, S. 1205-1223.
- StataCorp. (2001): *Stata 7 User's Guide Release 7 [U]*. College Station.
- Svallfors, Stefan (2003): Welfare Regimes and Welfare Opinions: A Comparison of Eight Western Countries, in: *Social Indicators Research* 64, S. 495–520.
- Törnblom, Kjell / Uriel G. Foa (1983): Choice of a Distribution Principle: Cross-Cultural Evidence on the Effects of Resources, in: *Acta Sociologica* 26, S. 161-173.
- Tversky, Amos / Daniel Kahneman (1986): Rational Choice and the Framing of Decisions, in: *Journal of Business* 59, S. 251-278.
- Ullrich, Carsten (2000): *Solidarität im Sozialversicherungsstaat*. Frankfurt / Main.
- Vanberg, Viktor (2006): *Rationality, Rule-Following and Emotions: On the Economics of Moral Preferences*. Paper Prepared for Presentation at the Workshop on «Naturalistic Perspectives on Economic

- Behavior – Are There Any Normative Correlates?«, Max Planck Institute of Economics, Jena, Germany, October 12-14, 2006.
- Vegchel, Natasja van / Jan de Jonge / Hans Bosma / Wilmar Schaufeli (2005): Re-viewing the Effort–Reward Imbalance Model: Drawing up the Balance of 45 Empirical Studies, in: *Social Science & Medicine* 60, S. 1117-1131.
- Wegener, Bernd (1999): Belohnungs- und Prinzipiengerechtigkeit. Die zwei Welten der empirischen Gerechtigkeitforschung, in: Ulrich Druwe / Volker Kurz (Hrsg.), *Politische Gerechtigkeit*, Opladen, S. 167-214.
- White, Halbert, (1980): A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity, in: *Econometrica* 48, S. 817-830.
- Williams, Rick L. (2000): A Note on Robust Variance Estimation for Cluster-Correlated Data, in: *Biometrics* 56, S. 645-646.
- Yochi, Cohen-Charash / Paul E. Spector (2001): The Role of Justice in Organizations: A Meta Analysis, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 86, S. 278-321.

Prof. Dr. Stefan Liebig
 Institut für Soziologie
 Fachbereich Gesellschaftswissenschaften
 Universität Duisburg-Essen
 Lotharstr. 65, 47057 Duisburg
 stefan.liebig@uni-due.de

Prof. Dr. Jürgen Schupp
 Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin)
 Abteilung Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP)
 Mohrenstrasse 58, 10117 Berlin
 jschupp@diw.de