

Mit dem Master mehr verdienen? Einkommensunterschiede zwischen Bachelor-, Master- und traditionellem Abschluss.

Durch die Einführung der gestuften Studienstruktur mit dem Bachelor- und Masterabschluss können Hochschulabsolvent(inn)en bereits nach einer – im Vergleich zur Zeit vor den gestuften Studienabschlüssen – kurzen Studienphase mit einem akademischen Abschluss erwerbstätig werden. Die Debatten über den Wert eines Bachelorabschlusses werfen in dem Zusammenhang auch die Frage auf, inwiefern die neuen Abschlüsse zu einer Differenzierung der Beschäftigung von Akademiker(inne)n führen. Das Einkommen – als ein zentrales Merkmal der Beschäftigung – wird stark mit beruflichem Erfolg assoziiert (Abele et al. 2011; Hummelsheim und Timmermann 2009; Kühne 2009). Doch unterscheiden sich die Einkommen von Hochschulabsolvent(inn)en mit unterschiedlichen Abschlüssen überhaupt oder sind diese nicht vor allem abhängig vom Studienfach?

Aus humankapitaltheoretischer Perspektive (Becker 1992) sind Gehaltsunterschiede zwischen Absolvent(inn)en mit traditionellem und Masterabschluss auf der einen und Bachelorabsolvent(inn)en auf der anderen Seite zu erwarten, da kürzere Bildungszeiten zu einer geringeren Produktivität und in der Folge zu geringerem Einkommen führen. Zudem werden so die entgangenen Einkommen während der Studienphase ausgeglichen. Da die Regelstudienzeiten im Masterstudium und in traditionellen Studiengängen nahezu gleich lang sind, ist zu erwarten, dass die Unterschiede zwischen Absolvent(inn)en mit einem Master- und einem traditionellen Abschluss eher gering ausfallen. Diese Annahmen lassen sich auch signaltheoretisch herleiten: (Bildungs-)Zertifikate gelten als Indikator für Leistungsfähigkeit, Leistungsbereitschaft und Motivation. Aus dieser Perspektive senden die Abschlussarten unterschiedliche Signale aus und beeinflussen somit die Chancen bei der beruflichen Platzierung und damit die Höhe des Einkommens. Es wird dabei angenommen, dass höhere Bildungszertifikate mit einer höheren Produktivität einhergehen (Spence 1973).

Auf Basis der zweiten Welle des DZHW-Absolventenpanels 2009 wird über eine OLS-Regression untersucht, ob es Einkommensunterschiede zwischen den Abschlussarten gibt. Der Datensatz enthält sowohl traditionelle und reformierte Abschlüsse und bietet somit die Möglichkeit eines Vergleichs dreier Gruppen: Absolvent(inn)en

- mit traditionellem Abschluss,
- mit Bachelorabschluss ohne weiteres Masterstudium und
- mit Bachelorabschluss und danach abgeschlossenem Masterstudium.

Alle drei haben ihren ersten akademischen Abschluss im Prüfungsjahr 2009 erworben und hatten somit eine identische (wirtschaftliche) Ausgangslage. Die erste Befragung fand rund ein Jahr, die zweite Befragung etwa fünf Jahre nach dem Studienabschluss statt. In beiden Erhebungswellen wurden die Berufs- und Bildungsverläufe detailliert erhoben.

Da sich die Einkommen von Bachelorabsolvent(inn)en mit und ohne Masterabschluss deskriptiv (zunächst) kaum voneinander unterscheiden und nur die Absolvent(inn)en traditioneller Abschlüsse höhere Einkommen erzielen, liegt die Vermutung nahe, dass die Dauer der Berufserfahrung seit dem Erstabschluss ein wesentlicher Faktor für die Einkommensunterschiede sind.

Bachelorabsolvent(inn)en, die nach dem Erststudium keinen Masterabschluss gemacht haben, waren im Vergleich zu denen mit einem Masterabschluss im Beobachtungszeitraum länger erwerbstätig.

Abstract

Und auch die Absolvent(inn)en mit einem traditionellen Abschluss treten sehr häufig direkt nach dem Ende des Studiums in den Beruf ein.

Unter Kontrolle der Dauer der Berufserfahrung und weiterer Variablen (wie z. B. Fach, Geschlecht, Auslandsaufenthalt usw.) sind dann im Regressionsmodell die theoretisch erwarteten Unterschiede zu beobachten: Masterabsolvent(inn)en erzielen höhere Einkommen als Bachelorabsolvent(inn)en. Die Einkommensunterschiede zwischen Personen mit traditionellem und Masterabschluss sind dagegen eher gering.

Literaturverzeichnis

- Abele, A. E., Spurk, D. & Volmer, J. (2011). The construct of career success: measurement issues and an empirical example. *Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung* 43 (3), 195–206. doi:10.1007/s12651-010-0034-6
- Becker, G. S. (1992). Investment in Human Capital: A theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy* 70 (5), 9–49.
- Hummelsheim, S. & Timmermann, D. (2009). Bildungsökonomie. In R. Tippelt & B. Schmidt (Hrsg.), *Handbuch Bildungsforschung* (2. Auflage, S. 93–134). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Kühne, M. (2009). *Berufserfolg von Akademikerinnen und Akademikern. Theoretische Grundlagen und empirische Analysen* (1. Auflage). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Spence, M. A. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics* (87), 355–374.